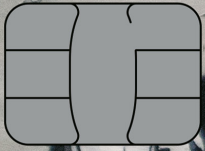




ПОЧТА
БАНК

В МОЮ ЧЕСТЬ
МОГЛИ БЫ
И ПРОСПЕКТ
НАЗВАТЬ



1234 5678 9012 3456

VALID
THRU 00/00

CARDHOLDER NAME

ИЛЬЯ
МОЗГИ

МИР

«Пушкинская карта» для всех



Система
Культура

*справочник руководителя
Учреждения
Культуры*

«АКТИОН» Культура

Оглавление

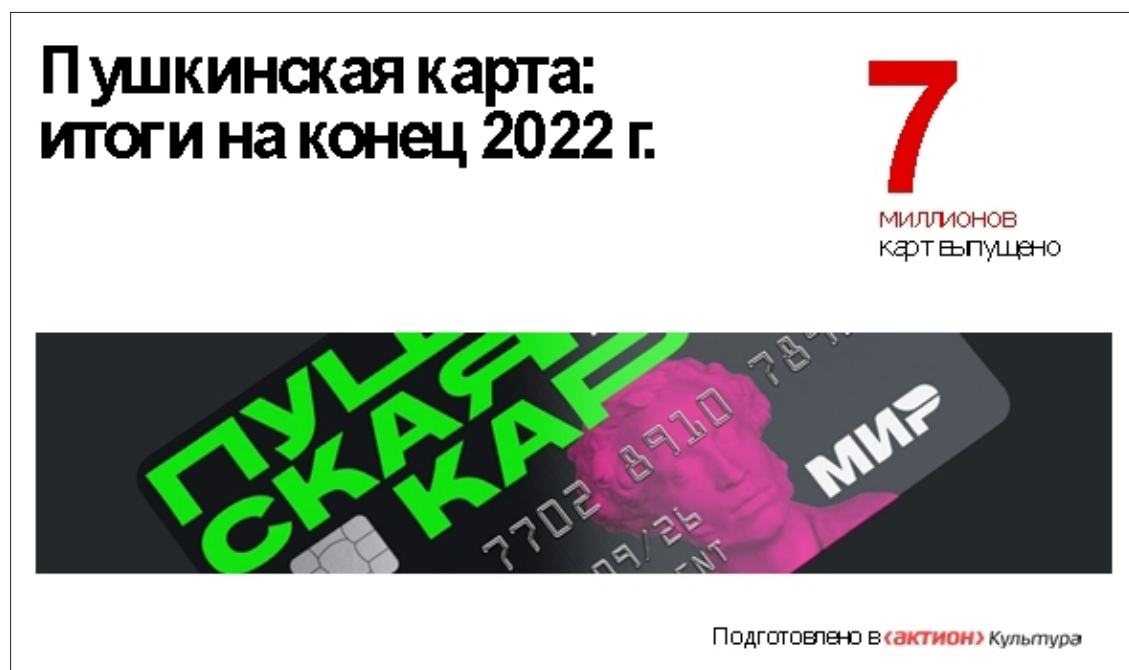
- 4 Основные положения о «Пушкинской карте»
- 8 Как внедрить программу «Пушкинская карта» в учреждении культуры
 - 8 Какие учреждения могут стать участниками программы
 - 10 Как подключиться к проекту
 - 16 Как включить мероприятие в программу
 - 19 Как настроить платежные системы
- 21 Какие документы по «Пушкинской карте» должны быть в учреждении
 - 23 Приказ о создании рабочей группы и назначении ответственного лица за реализацию программы «Пушкинская карта»
 - 24 Фрагмент должностных обязанностей по «Пушкинской карте»
 - 27 Фрагмент для включения в Положение о платных услугах с приложением о распределении расходов
 - 29 Форма билета (в том числе электронного билета) на проводимые организациями исполнительских искусств и музеями зрелищные мероприятия как бланк строгой отчетности
 - 31 Прейскурант на мероприятия с возможностью оплаты «Пушкинской картой»
 - 32 Письмо билетному оператору об обмене базами пользователей для привлечения новых посетителей по «Пушкинской карте»
 - 33 Оферта на мероприятия по «Пушкинской карте»
- 43 Как включить «Пушкинскую карту» в показатели эффективности
 - 53 Показатели по «Пушкинской карте»: реклама
 - 54 Показатели по «Пушкинской карте»: процент событий в общем числе платных услуг
 - 56 Показатели по «Пушкинской карте»: рост выручки
 - 58 Показатели по «Пушкинской карте»: объем продаж билетов
- 60 Как организовать эффективное партнерство по «Пушкинской карте»
 - 60 Как сотрудничать со школой по «Пушкинской карте»
 - 76 Как учреждениям культуры запустить совместный проект по «Пушкинской карте»

- 83** Как привлечь владельцев «Пушкинской карты» в учреждение
- 83** Помогайте посетителям оформлять карту
- 84** Примените для школьников привлекательные форматы
- 86** Используйте справочник рекомендуемых мероприятий по «Пушкинской карте»
- 103** Как зарабатывать на платных мероприятиях с помощью «Пушкинской карты»
- 105** Как привлечь внимание к мероприятиям по «Пушкинской карте»

Основные положения о «Пушкинской карте»

Ряд учреждений культуры зарабатывают миллионы на проектах «Пушкинской карты». По данным отчета Министерства культуры, с 1 сентября 2021 года по 25 ноября 2022-го было оформлено 7 миллионов «Пушкинских карт». Проект признали успешным и продлили еще на год. Подробный отчет об итогах реализации программы на конец ноября 2022 года смотрите в электронной версии журнала «Справочник руководителя учреждения культуры» №1 от 2023 г. (далее – журнал).

Рис. 1. Итоги программы «Пушкинская карта»



В 2023 году характеристики проекта следующие:

Номинал

Как и в 2022 году, номинал карты составит 5000 руб. Из них 2000 руб. можно потратить на кинопоказы отечественных фильмов.

Мероприятия

Сейчас «Пушкинская карта» распространяется на следующие культурные предложения:

- фестивали и праздники;
- спектакли, мюзиклы, оперы;
- концерты и музыкальные вечера;
- экскурсии;
- выставки;
- аудиоэкскурсии;
- мастер-классы, обучающие программы и лекции;
- кинопоказы отечественных фильмов.

При этом экспертный совет модерирует мероприятия перед публикацией на PRO.Культура.РФ и не допускает откровенно развлекательных мероприятий без культурной и просветительской составляющей. Также с конца 2022 года Госдума приняла закон о запрете ЛГБТ-пропаганды. Мероприятия с таким контекстом не пройдут модерацию. Не допустят к участию в проекте учреждения, мероприятия которых содержат:

- сведения о способах, методах разработки и изготовления наркотических средств, психотропных веществ или их прекурсоров;
- материалы, пропагандирующие порнографию, культ насилия и жестокости;
- скрытые вставки и иные технические приемы и способы распространения информации, воздей-

ствующие на подсознание людей и (или) оказывающие вредное влияние на их здоровье;

– материалы, содержащие нецензурную брань.

Согласно докладу Минкультуры, в период СВО следует сделать упор на проведение патриотических мероприятий. На конец 2022 г. их число составляет только 4,3 процента от всех событий.

Аудитория

Карту имеют право оформить жители страны от 14 до 22 лет. Когда пользователю исполняется 23 года, карта перестает действовать. В профессиональном сообществе обсуждается, что будет расширен возрастной диапазон получателей «Пушкинской карты» на детей с шести лет. на конец 2022 г. такое решение не приняли.

Если Правительство решит все же расширить аудиторию на школьников младших классов, будут вносить изменения в постановление Правительства от 08.09.2021 № 1521. Скорее всего, такая карта будет оформлена на самого ребенка, но привязана к счету родителя. Дебетовые карты в РФ выпускают детям в возрасте от 6 до 14 лет в виде дополнительной карточки, открытой к карте родителя ребенка. Это следует из статьи 28 ГК: в этом возрасте ребята имеют право самостоятельно совершать мелкие покупки и распоряжаться средствами на определенные цели.

Также в Правительстве обсуждают расширение привилегий карты на более старший возраст – предпенсионный и пенсионный. Но, как и в случае с шестилетней аудиторией, законодательно такого решения не принято.

На первом году функционирования проекта пользователи могли получить кешбэк от покупок по «Пушкинской карте». Его предоставлял Почта Банк – 10 процентов от покупок возвращалось деньгами на карту. Также МТС-live пополнял кошелек до 50 процентов от первого купленного билета через сайт мобильного оператора. Из-за злоупо-

требления кешбэком как способом вывода денег с карты, такой бонус в 2023 году убрали.

Планирование

Развитие «Пушкинской карты» на местах станет одной из приоритетных задач губернаторов регионов. «Недолго осталось губернаторам быть свободными от обязанностей по «Пушкинской карте». Не будет такого, что не будет плана. Если не будет плана, финансирование программы придется сократить. Так не бывает. Дали деньги – надо голову включить и попробовать эти деньги освоить, иначе не будет мотивации», – заявила представитель Минкультуры Надежда Чечель летом 2022 года.

Согласно докладу Минкультуры об итогах реализации программы в 2022 г., общеобразовательные школы тоже будут активно вовлекать в проект. Пока неизвестно, какова будет их роль. Если они будут такими же участниками, как учреждения культуры, то станут конкурентами. Поэтому уже сейчас рекомендуем выстроить партнерские отношения с образовательными организациями. Руководителям учреждений теперь доводят план продаж по «Пушкинской карте», за который придется отчитываться перед учредителем. Чтобы узнать, есть ли такой план по вашему учреждению, обратитесь в региональное министерство или департамент культуры.

Влияние на зарплату руководителя

С 2022 года «Пушкинскую карту» в нескольких регионах включили в показатели эффективности руководителя учреждения. Эта тенденция получила развитие в 2023 году, поэтому уже сейчас следует утвердить показатели для ответственных специалистов (см. главу о том, как внедрить показатели эффективности).

Как внедрить программу «Пушкинская карта» в учреждении культуры

КАКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ МОГУТ СТАТЬ УЧАСТНИКАМИ ПРОГРАММЫ

Подключиться к программе «Пушкинская карта» могут учреждения культуры всех уровней – федеральные, региональные, муниципальные и частные. Чтобы внедрить в работу новый формат, надо соблюсти требования Минкультуры, которые указали в методичке. Скачайте ее в журнале.

Творческие критерии

Используйте чек-лист со следующей страницы для участников программы «Пушкинская карта», чтобы проверить работу творческой направленности в учреждении.

Технические критерии

Используйте чек-лист со следующей страницы, чтобы проверить технические возможности учреждения.

Если учреждение соответствует этим требованиям, сообщите в контролируемую организацию о желании участвовать в программе «Пушкинская карта». После внесения вашего учреждения в общий список участников, поддержка платформы «PRO.Культура.РФ» поставит в карточке вашего учреждения специальную отметку. После этого станут доступны поля, с помощью которых

Рис. 1. Чек-лист по творческим критериям для участия в проекте

«АКТИОН» Культура

Творческие критерии Минкультуры к участникам программы «Пушкинская карта»:

- наличие в репертуаре народных произведений, а также русской, отечественной и зарубежной классики;
- репертуар направлен на формирование гармонично развитой, социально ответственной и патриотичной личности, в том числе антисуицидальной, антинаркотической и антиэкстремистской направленности;
- наличие коллекции предметов материального мира, имеющих национальное, общероссийское и мировое историческое, художественное, научное и культурное значение;
- применение в мероприятиях интерактивных, просветительских, образовательных и инклюзивных форматов работы с аудиторией.

Рис. 2. Чек-лист по техническим критериям для участия в проекте

«АКТИОН» Культура

Технические критерии Минкультуры к участникам программы «Пушкинская карта»:

- наличие личного кабинета на платформе «PR O.Культура.РФ»;
- возможность продажи билетов онлайн — подключена любая из онлайн-кассовых или билетных систем с обязательной возможностью оплаты банковской картой платежной системы «Мир»;
- наличие специального сканера для считывания QR-кода с билета. Эти данные будут передаваться на ресурсы Минкультуры.

можно завести событие в рамках программы «Пушкинская карта».

Помните, что в программе могут участвовать только платные события, и не включайте в нее бесплатные мероприятия вашего учреждения культуры, чтобы мероприятие прошло модерацию.

КАК ПОДКЛЮЧИТЬСЯ К ПРОЕКТУ

Требования, чтобы подключиться к проекту, звучат так:

- завести личный кабинет на портале PRO.Культура.РФ;
- подключить билетную систему с оплатой картой «МИР»;
- организовать контроль билетов по QR-коду.

Рассмотрим, как соблюсти эти требования с минимальными затратами в учреждении культуры.

Создайте личный кабинет на портале за шесть шагов

Вот пошаговая инструкция по регистрации на сайте PRO.Культура.РФ:

Шаг 1. Перейдите по ссылке для регистрации аккаунта учреждения на портале.

Шаг 2. Заполните все поля, прочитайте правила пользования сайтом и проставьте галочку в чек-боксе «Я согласен с правилами...». Обязательно зафиксируйте, на какую почту зарегистрировали аккаунт – она понадобится для доступа в личный кабинет. Сохраните пароль.

Шаг 3. Проверьте электронную почту и перейдите по ссылке из письма. Если не видите письмо, проверьте папку «Спам». Если и там пусто – нажмите «Выслать повторно».

Шаг 4. Проверьте по ИНН, зарегистрировано ли ваше учреждение в проекте. Для этого на странице, куда вас направило после регистрации, нажмите кнопку «Поиск по ИНН».

Шаг 5. Присоединитесь к кабинету учреждения или создайте учреждение по одноименной кнопке, если не нашли его по ИНН и местоположению с названием.

Шаг 6. Дождитесь окончания присоединения или модерации созданного учреждения. Это может занять до двух недель. Письмо со ссылкой в личный кабинет придет на почту, указанную при регистрации в шаге 2.

Рис. 3. Форма регистрации в проекте

Регистрация

Шаг: 1 из 2

Email *

Пароль *
Повторите пароль *
Телефон
Фамилия *
Имя *
Отчество
Пол
 Я согласен с правилами пользования сайтом «PRO.Культура.РФ»

Выберите бюджетный способ продажи билетов

Учреждение может выбрать, как продавать билеты в рамках проекта, из двух способов:

- онлайн с применением виртуального «белого» терминала – интегрированной с проектом билетной системы и интернет-эквайринга;
- очно с применением физического «белого» терминала – торгового эквайринга с кассовым аппаратом и pos-терминалом для приема карт.

Если хотите продавать билеты онлайн, вам потребуется подключиться к билетной системе или маркетплейсу, которые поддерживают оплату «Пушкинской картой». Также потребуется интернет-эквайринг. Большинство учреждений отдадут предпочтение эквайрингу от Сбербанка из-за его простой интеграции с билетными системами и возможности работы со счетом в казначействе без открытия отдельного счета учреждению.

Сейчас многие билетные системы предлагают подключение оплаты по проекту. В таблице 1 привели несколько вариантов со ссылками и сравнением операторов.

Всех билетных операторов, которые авторизованы для продажи билетов по «Пушкинской карте», можно найти в специальном разделе сайта PRO.Культура.РФ. На момент написания книги таковых 26.

Все билетные системы предлагают оформление физического терминала при необходимости. Кроме того, по ним можно продавать как «пушкинские» мероприятия, так и обычные платные события в учреждении.

Вы не обязаны ставить физический «белый» терминал, если будете принимать оплату только через сайт. Физический терминал это лишние траты: покупка и настройка кассы, обновление фискального накопителя каждые 15 месяцев, POS-терминал. При этом после регистрации его можно будет использовать только для оплаты по «Пушкинской карте».

В отдаленных местностях такие вложения могут не окупиться, особенно если посетители не привыкли пользоваться пластиковыми картами. В таком случае выгоднее и проще будет оформить виртуальный «белый» терминал.

Рис. 4. Форма регистрации в проекте: код подтверждения

Регистрация

Шаг: 2 из 2

Вам отправлено письмо для подтверждения адреса электронной почты. Перейдите по ссылке из полученного письма или скопируйте код в поле ниже.

Код подтверждения *

Это поле необходимо заполнить.

Рис. 5. Форма регистрации: личный кабинет

Присоединиться к личному кабинету «PRO.Культура.РФ»

Присоединитесь к кабинету учреждения, чтобы начать использовать инструменты «PRO.Культура.РФ». В системе работает более 23 000 учреждений, возможно, среди них есть ваше. Найти его можно двумя способами:

Рис. 6. Форма регистрации: данные учреждения

Присоединиться к личному кабинету «PRO.Культура.РФ»

Учреждение не найдено по ИНН. Попробуйте найти его по названию. Укажите регион/город/населенный пункт и начните вводить название, а система подскажет вам, какие учреждения с похожим названием уже созданы в «PRO.Культура.РФ».

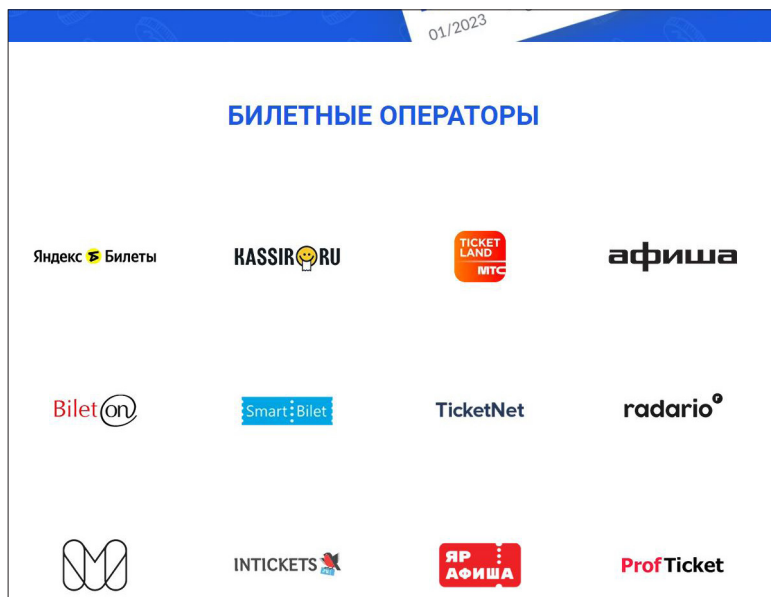
Область/район/город

Учреждение *

Таблица 1. Сравнение предложений билетных систем по Пушкинской карте.

Билетная система	Настраивают подключения сами	Преимущества	Стоимость
Яндекс.Билеты	нет	Яндекс.Афиша Аналитика продаж Виджет на сайт Скан QR-кодов	3-4% от оборота
Quick Tickets	да	Подключают за 3 дня Настраивают имеющийся терминал	от 3%
ProfTicket	нет	Виджет на сайт Лого в афише для «пушкинских» событий Шаблон именного билета	персональная
Radario	нет	Виджет для сайта Аналитика продаж Абонементы	1-7% от оборота
Listim	да	Виджет для сайта и соцсетей Аналитика продаж Скан QR-кодов	3-4% от оборота

Рис. 7. Билетные операторы, которые участвуют в проекте



Для очной покупки билетов в учреждении потребуются физический «белый» терминал. Это платежный терминал, который вы зарегистрировали на портале PRO.Культура.РФ. После регистрации по нему станут

Рис. 8. Сравнение терминалов для участия в проекте

«Белый» vs «Серый» платежный терминал		
	БЕЛЫЙ ТЕРМИНАЛ	СЕРЫЙ (ОБЫЧНЫЙ) ТЕРМИНАЛ
Требуется ли регистрация на pro.culture.ru?	✓	✗
Можно ли продавать билеты на мероприятия, прошедшие модерацию?	✓	✓
Можно ли продавать билеты на мероприятия, НЕ прошедшие модерацию?	✗	✓
Можно ли продавать иную продукцию (сувенирную, книжную и пр.)?	✗	✓
Можно ли оплачивать покупку билета «Пушкинской картой»?	✓	✗
Можно ли оплачивать покупку любой другой банковской картой?	✓	✓
Сколько требуется терминалов учреждению для участия в программе?	Минимум: 1	Без ограничений

недоступны обычные покупки, разрешена будет только оплата «пушкинских» мероприятий.

Отличие «белого» терминала от обычного смотрите на рисунке 8.

Поскольку к терминалу предъявляется ряд технических требований, оптимальным для выбора считается комплект:

- POS-терминал Сбербанк, с функцией мультимерч, в одном терминале два TID. Модели PAX S300 или PAX SP30;
- интегрированный кассовый аппарат, для синхронной обработки заказов и передачи данных в реестр. Линейка кассовых аппаратов Атол.

Организируйте контроль посещения без лишних трат

Когда приобретаете билетную систему обратите внимание, предлагает ли она приложение для сканирования QR кодов и контроля доступа. Выбирайте систему с такой опцией, тогда достаточно будет установить на любой смартфон приложение и перед мероприятием отсканировать код с билета посетителя.

КАК ВКЛЮЧИТЬ МЕРОПРИЯТИЕ В ПРОГРАММУ

Информацию о мероприятиях учреждения размещают в личном кабинете на платформе «PRO.Культура.РФ». Для этого в личном кабинете сначала надо зарегистрировать само учреждение, а потом площадку, на которой проходит мероприятие.

Создайте личный кабинет на «PRO.Культура.РФ»

Сначала зарегистрируйте профиль учреждения – это аккаунт, через который можно работать на платформе. После этого платформа автоматически перенаправит на страницу, где аккаунт присоединят к личному кабинету учреждения. Далее его надо привязать к существующему личному кабинету учреждения либо создать новый кабинет.

Зарегистрируйте площадку мероприятия

Площадку, на которой проводятся мероприятия в рамках программы «Пушкинская карта», регистрируют в разделе «Места» платформы «PRO.Культура.РФ». После этого необходимо разместить анонс мероприятия «Пушкинской карты», к которому прикреплена созданная площадка.

Заявите мероприятие в рамках «Пушкинской карты»

Когда учреждение будет внесено в список участников проекта, поддержка платформы «PRO.Культура.РФ» поставит в его карточке специальную отметку. После этого

появляются поля, в которых можно указать, что конкретное событие проходит в рамках проекта «Пушкинская карта».

Раздел «События». Внесите сведения не позднее чем за пять дней до начала. Чтобы отметить, что мероприятие проходит в рамках проекта «Пушкинская карта», нужно поставить галочку в поле «Участвует в проекте “Пушкинская карта”».

Описание – от 500 до 1000 символов. Напишите, что ждет гостей. Не используйте повествование от первого лица: «мы», «наш», «приглашаем». Не пишите цели, задачи и вводную информацию.

Раздел «Места». Расскажите о вашей площадке интересные факты. Не нужно делить описание на разделы, например «История места», «Деятельность», «Клубные формирования». Оформите описание как связный рассказ. Не используйте общую или скопированную из другого источника информацию. Не публикуйте картинку вместо фотографии или фотографии чужих учреждений – такие места модераторы не пропустят.

Изображение. Фотография должна быть без надписи и копирайта, обрезанных элементов и рамок. Нельзя публиковать афишу или коллаж.

Цена билетов. В проекте «Пушкинская карта» участвуют только платные события. Поэтому обязательно заполните поля «Цена» и «Ссылка на покупку билетов». Ссылка должна вести на мероприятие у билетного оператора или страницу учреждения, на которой продают билеты. Пустые ссылки или ссылки, ведущие на главную страницу сайта учреждения, размещать нельзя.

Если у вас несколько площадок для продажи билетов, ссылки на них можно указать в полях «Дополнительные ссылки на продажу билетов».

Если на «Пушкинской карте» недостаточно средств для оплаты билета, например билет стоит 1000 руб., а на карте осталось 500 руб., недостающую сумму держатель не сможет доплатить другой картой.

Отправьте событие на модерацию

После заполнения всех полей формы события на «PRO. Культура.РФ» начнется модерация. На первом этапе событие проходит проверку модераторами платформы «PRO.Культура.РФ». Подтвержденные события проверяет экспертный совет при органах государственной власти субъектов РФ, который осуществляет управление в сфере культуры. В состав совета входят выдающиеся деятели культуры и искусства, представители общественных советов в сфере культуры, органов государственной власти субъектов РФ и государственных учреждений культуры (не менее пяти человек).

Экспертный совет будет собираться не реже одного раза в месяц. Для принятия решения необходимо солидарное мнение не менее трех участников совета из разных сфер культуры.

КАК НАСТРОИТЬ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ

Для работы с «Пушкинской картой» необходимо получить «белые» платежные терминалы и зарегистрировать их на «PRO.Культура.РФ». «Белый» платежный терминал нельзя использовать для продажи сувениров, книг и продуктов питания. Только для билетов на мероприятия по «Пушкинской карте».

Зарегистрируйте «белый» терминал

Чтобы зарегистрировать «белый» терминал, нужно отправить заявку на подключение к программе «Пушкинская карта» на почту: pro@team.culture.ru, предоставить все поля для регистрации «белого» терминала:

- ID банка-эквайера (11 символов);
- ID продавца (15 символов);
- ID терминала (до 8 символов);
- код категории продавца (4 символа).

Учреждение может указать информацию о тех терминалах, которые уже использует, но есть два условия: вся афиша учреждения внесена на «PRO.Культура.РФ» и все события одобрены экспертным советом. Тогда все терминалы, которые использует учреждение для продажи билетов, станут «белыми». Если экспертный совет не одобрил мероприятие, придется использовать второй терминал. Другой вариант – завести через обслуживающий банк второй merchant ID – код торгово-сервисного предприятия. С одним комплектом оборудования учреждение сможет использовать два терминала: второй – виртуальный.

Запустите продажу билетов

Через интернет. Если все мероприятия прошли модерацию, надо только зарегистрировать тот ID-терминал,

который учреждение использует на сайте, и он станет «белым». Если не все мероприятия прошли модерацию, то необходимо попросить у банка второй виртуальный терминал на сайт.

Через кассу. Если все мероприятия прошли модерацию, учреждение использует то терминальное оборудование, которое установлено. Если не все мероприятия прошли модерацию, нужно либо получить дополнительный merchant ID на оборудование, либо получить в банке дополнительный комплект оборудования, чтобы зарегистрировать его в качестве «белого» терминала.

Не забудьте, что обновили формы БСО для учреждений культуры (Приказ Минкультуры России от 04.08.2021 № 1293).

Если посетитель оплатит вход на мероприятие «Пушкинской картой», то в бланке билета, абонеента или путевки после реквизита «Сведения о посетителе» должно быть указано «В рамках программы «Пушкинская карта»». Все реквизиты в БСО должны быть четкими и легко читаться в течение шести месяцев со дня их печати на бумаге.

Какие документы по «Пушкинской карте» должны быть в учреждении

Проект «Пушкинская карта» регламентирован постановлением Правительства от 08.09.2021 № 1521. По нему также выпущен ряд методических рекомендаций, которые можно скачать в системе:

- Подготовка к участию в программе
- Получение сведений о терминалах оплаты
- Работа с реестром сведений о проданных билетах
- Получение сведений о мероприятиях

Власти региона могут принять дополнительные нормативные акты по реализации проекта. Обычно это план мероприятий или дорожная карта по включению в программу «Пушкинская карта». Такой документ регламентирует слаженное взаимодействие учреждений разных отраслей, закрепляет этапы и ответственных за их выполнение, устанавливает конкретные сроки и подтверждающую отчетность. Найти его можно на сайте регионального департамента культуры.

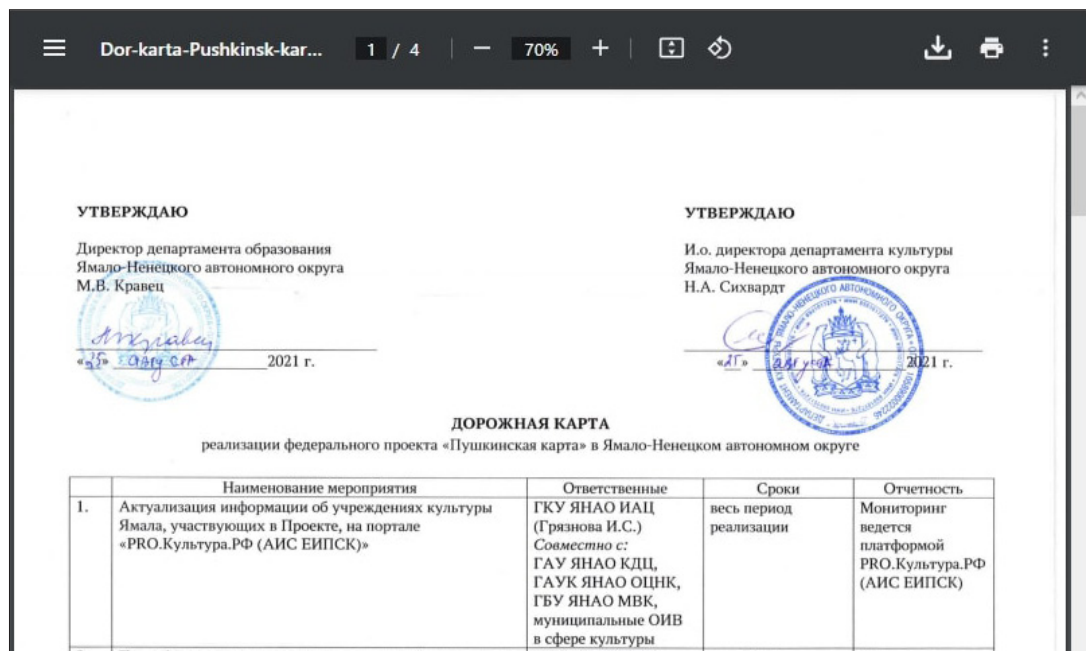
ПРИМЕР

Как выглядит план мероприятий по реализации проекта «Пушкинская карта» в Ямало-Ненецком автономном округе

25 августа 2021 года департамент культуры Ямало-Ненецкого автономного округа издал региональный документ совместно с департаментом образования, что позволило распределить роли учреждений культуры и образования для эффективной коллаборации в проекте.

Если нормативных документов в вашем регионе не приняли или не включили в них требования к докумен-

Рис. 1. Пример региональной дорожной карты



там, проработайте локальные акты по «Пушкинской карте» согласно списку:

- приказ о создании рабочей группы и назначении ответственного лица за реализацию программы;
- должностные обязанности для ответственного за проект «Пушкинская карта»;
- положение о платных услугах с приложением о распределении расходов;
- форма билета по Пушкинской карте;
- прейскурант с введением мероприятий по Пушкинской карте;
- письмо билетному оператору об обмене базами пользователей для привлечения новых посетителей по Пушкинской карте;
- оферта по мероприятиям с оплатой Пушкинской картой;
- план продаж по направлениям деятельности.

Примеры этих документов смотрите в следующем подразделе.

ПРИКАЗ О СОЗДАНИИ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ И НАЗНАЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОГО ЛИЦА ЗА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОГРАММЫ «ПУШКИНСКАЯ КАРТА»

Издайте, чтобы назначить ответственного сотрудника
за реализацию мероприятия по «Пушкинской карте»

Муниципальное бюджетное учреждение культуры «Альфа»

ПРИКАЗ № 10

г. Москва

12.11.2023

О создании рабочей группы и назначении ответственного лица за реализацию программы «Пушкинская карта»

В целях реализации инициативы Президента Российской Федерации Путина В. В. по созданию программы популяризации культурных мероприятий среди молодежи «Пушкинская карта», ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Создать рабочую группу по реализации программы «Пушкинская карта» в следующем составе: председатель группы – заместитель директора по организации зрителя и гастрольной деятельности Мухин С.С.

члены группы:

- юрист Громова А.Р.;
- инженер-программист Глебов Д.О.

2. Заместителя директора по организации зрителя и гастрольной деятельности Мухина Семена Семеновича назначить ответственным лицом за реализацию программы «Пушкинская карта» в МБУК «Альфа».

3. Контроль за исполнением настоящего приказа оставляю за собой.

Директор



А.В. Львов

С приказом ознакомлены:

Заместитель директора по организации зрителя
и гастрольной деятельности



С.С. Мухин

12.11.2023

юрист



А.Р. Громова

12.11.2023

инженер-программист



Д.О. Глебов

12.11.2023

ФРАГМЕНТ ДОЛЖНОСТНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ ПО «ПУШКИНСКОЙ КАРТЕ»

Распределите обязанности по соответствующим специалистам, включите в должностные инструкции или используйте в профиле вакансии. Возьмите для обязанностей такие направления: планирование и учет, работа с [PRO.Культура.РФ](https://pro.kultura.ru), реклама, сопровождение мероприятий. Подробное перечисление конкретных обязанностей смотрите далее.

Планирование и учет

- планирование мероприятий по «Пушкинской карте на период» (год, квартал, месяц);
- формирование репертуара из народных произведений, классических шедевров, в том числе в современной обработке и аранжировке, с целью воспитания социально-ответственной и патриотично настроенной молодежи;
- проектирование интерактивных, просветительских, образовательных и инклюзивных форм работы с аудиторией «Пушкинской карты»;
- мониторинг потребностей и интересов аудитории 14-22 лет и предложение мероприятий, отвечающих этому запросу;
- заказ сценариев мероприятий и постановок для аудитории 14-22 лет;
- расчет смет мероприятий по «Пушкинской карте» и представление на утверждение прејскуранта;
- написание технических заданий на мероприятия для аудитории 14-22 лет;
- учет поступивших средств в рамках проекта «Пушкинская карта»;
- учет проданных билетов по «Пушкинской карте»;
- учет освоения средств по «Пушкинской карте».

Работа с PRO.Культура.РФ

- работа в личном кабинете организации на портале PRO.Культура.рф;
- внесение изменений в профиль организации на портале PRO.Культура.рф в течение трех дней с момента вступления изменений в силу;
- заполнение карточки мероприятия на портале PRO.Культура.рф в соответствии с методическими рекомендациями и техническими требованиями;
- написание анонсов мероприятий на портале PRO.Культура.рф, отвечающих требованиям экспертного совета;
- подбор или создание фотографий, картинок, не нарушающих авторских прав, для размещения мероприятия на портале PRO.Культура.рф.;
- мониторинг ушедших на модерацию мероприятий на предмет замечаний или согласования администрацией на портале PRO.Культура.рф;
- внесение требуемых изменений в описание мероприятия при возврате с модерации на доработку в течение одного рабочего дня;
- взаимодействие с технической поддержкой портала PRO.Культура.рф при возникновении сбоев в работе сайта.

Реклама

- разработка электронных рекламных материалов (постов, обложек, афиш, видео-роликов, сторис) с учетом брендбука «Пушкинской карты»;
- публикация на официальном сайте афиши мероприятий по «Пушкинской карты» и информации о ее приеме в учреждении;
- публикация и распространение в социальных сетях информации о мероприятиях учреждения по «Пушкинской карте» с соблюдением закона о рекламе;

- согласования со СМИ их присутствия на мероприятиях по «Пушкинской карте» или заочного освещения такой работы в их изданиях;
- проектирование наружной рекламы о мероприятиях по «Пушкинской карте» на фасаде, окнах, дверях, медиа-экранах, баннерах;
- согласование наружной рекламы с профильными ведомствами и рекламодателями;
- разработка печатной продукции с учетом брендбука «Пушкинской карты» и дизайнерских решений учреждения;
- распространение печатной продукции для рекламы мероприятий по «Пушкинской карты»;
- взаимодействие с действующими посетителями с целью привлечения их на мероприятия по «Пушкинской карте».

Сопровождение мероприятий

- подготовка и организация переговоров с другими организациями для сотрудничества по реализации проекта «Пушкинская карта».
- координация специалистов, задействованных в реализации мероприятий по «Пушкинской карте»;
- подключение, настройка и обучение работе с интернет-эквайрингом по «Пушкинской карте»;
- подключение, настройка и обучение работе с «белым терминалом»;
- помощь посетителям в оформлении виртуальной «Пушкинской карты».

ФРАГМЕНТ ДЛЯ ВКЛЮЧЕНИЯ В ПОЛОЖЕНИЕ О ПЛАТНЫХ УСЛУГАХ С ПРИЛОЖЕНИЕМ О РАСПРЕДЕЛЕНИИ РАСХОДОВ

Используйте, чтобы регламентировать работу с платными услугами по «Пушкинской карты» и обосновать расходы поступивших от проекта доходов.

<...>

Н. Особенности оказания платных услуг при оплате «Пушкинской картой»

1. Учреждение принимает к оплате средства целевой субсидии на услуги учреждений культуры по посещению мероприятий на основании постановления Правительства РФ от 08.09.2021 №1521 «О социальной поддержке молодежи в возрасте от 14 до 22 лет для повышения доступности организаций культуры».
2. Оплатить услуги по Пушкинской карте можно следующими способами:
 - на сайте PRO.Культура.РФ на странице мероприятия;
 - на сайте билетного оператора _____;
 - через приложение «Госуслуги Культура»
 - в учреждении на «белом терминале».
3. Услуга оказывается гражданам РФ в возрасте от 14 до 22 лет, оформивших Пушкинскую карту.
4. К оплате принимается пластиковая или виртуальная Пушкинская карта.
5. Для оказания услуги необходимо предъявить билет на мероприятие и документ удостоверяющий личность владельца Пушкинской карты.
6. Услуга оказывается только владельцу Пушкинской карты лично. Передача билета третьим лицам в целях его использования не допускается.

7. Возврат средств за непосещенное мероприятие производится по заявлению владельца Пушкинской карты с указанием _____.

<...>

Приложение N
к Положению об оказании
платных услуг

Распределение средств, поступивших от реализации проекта «Пушкинская карта»

1	Выручка, поступающая от мероприятия, в т.ч.:	100%
2	Формирование налогового фонда (НДС, прибыль)	0,72%
3	Кассовое и банковское обслуживание	2,2%
4	Обязательные отчисления	40%
4.1.	Содержание имущества (закупка и ремонт оборудования, оплата коммунальных расходов и иных расходов, связанных с содержанием имущества), затраты на развитие (реклама, брендинг, маркетинг и др.)	5%
4.2.	Фонд выплат административного персонала учреждения, в том числе:	35%
4.2.1.	Оплата страховых взносов	8,12%
4.2.2.	Начисления административному персоналу	26,88%
5	Отпускной фонд, в том числе:	5%
5.1.	Оплата страховых взносов во внебюджетные фонды	1,16%
5.2.	Начисления персоналу (физическим лицам)	3,84%
6	Месячный фонд оплаты труда сотрудников, задействованных в мероприятии, в том числе:	52,08%
6.1.	Оплата страховых взносов во внебюджетные фонды	12,08%
6.2.	Начисления персоналу (физическим лицам)	40,00%
	ИТОГО:	100,00%

ФОРМА БИЛЕТА (В ТОМ ЧИСЛЕ ЭЛЕКТРОННОГО БИЛЕТА) НА ПРОВОДИМЫЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ИСПОЛНИТЕЛЬСКИХ ИСКУССТВ И МУЗЕЯМИ ЗРЕЛИЩНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ КАК БЛАНК СТРОГОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Используйте форму в своем учреждении в соответствии с частью первой статьи 52.1 Закона Российской Федерации от 09.10.1992 № 3612-1 «Основы законодательства Российской Федерации о культуре» (Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации, 1992, № 46, ст.2615; Собрание законодательства Российской Федерации, 2020, № 14, ст.2028). Организации исполнительских искусств и музеи вправе самостоятельно устанавливать элементы оформления билетов на проводимые ими зрелищные мероприятия.

<p>Корешок (указывается информация о серии и номере билета, наименование проводимого организацией исполнительских искусств и музеем зрелищного мероприятия и стоимости билета. Реквизит «Корешок» используется в билетах организаций исполнительских искусств и музеев, которые не используют контрольно-кассовую технику**).</p>	<p>Сведения об организации исполнительских искусств или музее (указываются наименование организации исполнительских искусств или музея, организационно-правовая форма, место нахождения (адрес), идентификационный номер налогоплательщика (для юридических лиц) или фамилия, имя, отчество (последнее - при наличии), место нахождения (адрес), идентификационный номер налогоплательщика (для индивидуальных предпринимателей))</p>		<p>Контроль (используется при необходимости)</p>
	<p>Вид билета (билет или электронный билет)</p> <p>Серия и номер билета или уникальный номер электронного билета</p>	<p>Знак информационной продукции</p> <p>Сведения о зрелищном мероприятии (указываются наименование зрелищного мероприятия, дата, время и место его проведения, стоимость билета (в том числе электронного билета), место размещения посетителя (место, ряд, зона, сектор, уровень зрительного зала (при наличии))</p>	

	<p>Сведения о посетителе</p> <p>(фамилия, имя, отчество (последнее - при наличии) указываются в случае реализации именных билетов (в том числе электронных именных билетов))</p> <p>В рамках программы «ПУШКИНСКАЯ КАРТА» (указывается в случае реализации билета (в том числе электронного билета) в рамках программы «Пушкинская карта»)</p> <p>Иная информация</p> <p>(указываются сведения (реквизиты), предусмотренные законодательством Российской Федерации о применении контрольно-кассовой техники***, в случае формирования организацией исполнительских искусств или музеем бланка строгой отчетности в соответствии с законодательством Российской Федерации о применении контрольно-кассовой техники, а также сведения об уполномоченном или другом лице****, осуществляющем реализацию билетов (в том числе электронных билетов))</p> <p>Сведения об изготовителе бланка билета</p> <p>(наименование и (или) сокращенное наименование (при наличии) изготовителя бланка билета, место нахождения (адрес) и идентификационный номер налогоплательщика указываются в случае изготовления бланка билета по заказу организации исполнительских искусств или музея)</p> <p>Утвержден приказом Министерства культуры Российской Федерации от 29 июня 2020 г. № 702</p>	
--	--	--

** В соответствии с требованиями Федерального закона от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2003, № 21, ст.1957; 2019, № 52, ст.7828).

*** Статья 4.7 Федерального закона от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации».

**** В соответствии с частями четвертой и пятой статьи 52.1 Закона Российской Федерации от 09.10.1992 № 3612-1 «Основы законодательства Российской Федерации о культуре».

ПРЕЙСКУРАНТ НА МЕРОПРИЯТИЯ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ОПЛАТЫ «ПУШКИНСКОЙ КАРТОЙ»

Используйте форму прејскуранта, чтобы соблюсти статью 10 Закона о защите прав потребителей и представить исчерпывающий перечень платных услуг клиенту с условиями оплаты.

УТВЕРЖДАЮ

Директор

_____ (подпись)

Р.Р. Романова
(фамилия)

10.01.2023

Прејскурант на мероприятия МБУК «Альфа» на 2023 год

№ п/п	Наименование услуги	Единицы измерения	Стоимость	Возможность оплатить Пушкинской картой
1	Мастер-класс «Музыка с мамой» 0+	2 чел./45 минут	500 руб.	нет
2	Экскурсия «Моя библиотека»	1 чел./30 минут	100 руб.	да
3	Лекция «Кибербезопасность»	1 чел./90 минут	300 руб.	да
4	Концерт «Шаг вперед»	1 чел./90 минут	250 руб.	да

ПИСЬМО БИЛЕТНОМУ ОПЕРАТОРУ ОБ ОБМЕНЕ БАЗАМИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ ПОСЕТИТЕЛЕЙ ПО «ПУШКИНСКОЙ КАРТЕ»

Возьмите за основу образец письма и адаптируйте его для своего учреждения.

Директору ООО «Билет»
И.И. Иванову

Уважаемый Иван Иванович!

В целях привлечения новых зрителей просим организовать рассылку по базе пользователей, купивших билеты по «Пушкинской карте» в Театр «Альфа», но не купивших билеты в наш театр. Коллеги из Театра «Альфа» подтвердят свое согласие письмом в ваш адрес. В свою очередь, даем согласие на использование нашей базы пользователей, купивших билеты по «Пушкинской карте» в наш театр, но не покупавших билеты в Театра «Альфа», для аналогичной рассылки Театра «Альфа».

Директор Театра «Омега» /



/ А.В. Львов

ОФЕРТА НА МЕРОПРИЯТИЯ ПО «ПУШКИНСКОЙ КАРТЕ»

Разместите оферту на сайте и в уголке потребителя.

Публичная оферта на посещение мероприятия по «Пушкинской карте»

Настоящая публичная оферта адресована физическим лицам, желающим приобрести билеты на мероприятия в рамках проекта «Пушкинская карта» в МБУК «Альфа».

Публичная оферта регламентирует условия приобретения и возврата билетов, права и обязанности Сторон. Перед приобретением билетов физические лица должны ознакомиться с ее условиями:

1. Термины и определения

1.1. Оферта — настоящая публичная оферта на реализацию билетов на мероприятия, опубликованная на сайте www.mbukalfa.ru и размещенная в уголке потребителя МБУК «Альфа».

1.2. Покупатель — физическое лицо, которому Учреждением на условиях, установленных Офертой, оказываются услуги по бронированию, оформлению и реализации билетов на посещение мероприятий.

1.3. Владелец билета — физическое лицо, владеющее билетом на мероприятие, оплаченным Пушкинской картой.

1.4. Мероприятие — культурно-зрелищное мероприятие, спектакль, экскурсия, мастер-класс, лекция или другая форма культурного досуга, разрешенная постановлением Правительства Российской Федерации от 08.09.2021 № 1521.

1.5. Билет — документ, в том числе в электронной форме (электронный билет, формируемый посредством автоматизированной системы (программно-аппаратного комплекса), удостоверяющий право на просмотр/посещение Мероприятия исключительно Владелец билета и содержащий всю необходимую информацию о Мероприятии (уникальную ссылку для просмотра, период и время просмотра), Организаторе и Номинальной стоимости Билета;

1.6. Номинальная стоимость Билета - стоимость просмотра/посещения Мероприятия, установленная Организатором, указанная на Билете;

1.7. Организатор — МБУК «Альфа» (Учреждение).

1.8. Билетная система — посредник, уполномоченный Организатором на основании договора оказывать Покупателям услуги по бронированию, оформлению и реализации Билетов на просмотр или посещение Мероприятия;

1.9. Договор оказания услуг на проведение просмотра Мероприятия — договор оказания услуг, заключенный (заключаемый) на условиях Оферты между Организатором и Покупателем, в соответствии с которым Организатор принимает на себя обязательства оказать Покупателю услуги по показу или проведению Мероприятия в период времени, указанный на Билетах, а Покупатель обязуется оплатить Номинальную стоимость Билета посредством Пушкинской карты;

1.10. Сайт — портал PRO.Культура.рф, предназначенный для размещения информации о Мероприятии, оформлении Билетов и учета посещений.

1.11. Электронная почта — адрес info@mbukalfa.com.

2. Общие положения

2.1. Оферта регламентирует условия и порядок реализации Билетов и обязательства, возникающие в связи с этим у Продавца, Организатора, Покупателя и Владельца билета.

2.2. Реализация Билетов Покупателю производится исключительно на условиях Оферты и лишь в случае ее полного и безоговорочного акцепта. Частичный акцепт, а равно акцепт на иных условиях не допускается. Использование Покупателем услуг Продавца на предложенных в Оферте условиях свидетельствует о заключении между ними Договора на оказание услуг по бронированию, оформлению и реализации Билетов на Мероприятие.

2.3. Покупатель принимает и соглашается с тем, что приобретая Билет, он не вправе осуществлять перепродажу, ксерокопирование Билета и (или) его передачу третьему лицу, а также использовать Билет с целью рекламы своих товаров (работ, услуг) и товаров (работ, услуг) третьего лица.

2.4. Для приобретения Билетов Покупатель может сделать заказ на Сайте, через Билетную Систему или в Учреждении.

2.5. Билеты реализуются от имени Организатора. Реализованные Билеты являются собственностью Организатора. С момента приобретения Билетов Покупателем все права и обязанности по Билетам возникают непосредственно между Организатором и Покупателем (Владельцем билета).

3. Предмет оферты

3.1. Предметом Оферты является:

3.1.1. Оказание Организатором услуг Покупателю по участию в Мероприятии по Билету, приобретенному в рамках проекта «Пушкинская карта», в порядке и на условиях, предусмотренных Офертой.

3.1.2. Заключение с Покупателем, Владельцем билета Договора оказания услуг.

3.2. Ответственным за качество предоставляемых услуг перед Покупателем является Организатор.

3.3. В соответствии с положениями Федерального закона от «27» июля 2006 года № 152-ФЗ «О персональных данных» Покупатель признает и соглашается с предоставлением Организатору своих персональных данных, которые получены в процессе оформления Билета (Заказа), а именно: фамилия, имя, отчество, пол, контактный номер телефона и адрес электронной почты. Обработка предоставленных персональных данных осуществляется в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Покупатель дает Организатору право на обработку персональных данных в связи с предоставлением Покупателю услуг, обусловленных Офертой, в том числе в целях получения Покупателем рекламных сообщений о Мероприятиях, билеты на которые реализуются Организатором. Срок использования предоставленных персональных данных - 50 лет.

3.4 На Мероприятии осуществляется аудио и видеосъемка. Посещая Мероприятие, Владелец билета дает согласие, на обнародование и дальнейшее использование в любых законных целях своего изображения и/или звука (голос), зафиксированного в ходе аудио и/или видеосъемки.

4. Акцепт Оферты

4.1. Принятие Покупателем положений Оферты осуществляется путем совершения им действий, указанных в пункте 4.3. Оферты (акцепт оферты). Совершение Покупателем акцепта Оферты производится добровольно и означает полное и безоговорочное принятие Покупателем всех условий Оферты без каких-либо изъятий и (или) ограничений и равносильно заключению письменного договора.

4.2. До совершения акцепта Оферты Покупатель должен быть уверен, что все условия Оферты ему понятны и он принимает их безусловно и в полном объеме.

4.3. Акцепт Оферты Покупателем осуществляется в случае приобретения Билета через Сайт, Билетную систему, «белый терминал» Учреждения путем совершения следующих действий: выбор Мероприятия, оформление Заказа, оплата Заказа в полном объеме по Пушкинской карте.

5. Возврат билетов

5.1. Покупатель обязан использовать Пушкинскую карту, выпущенную на имя Покупателя. При предъявлении Покупателем Билета сотрудники Организатора вправе потребовать предъявления Покупателем оригинала документа, удостоверяющего личность и Пушкинской карты. Услуга не оказывается при обнаружении нарушения Покупателем условий платежа, установленных Офертой или действующим законодательством Российской Федерации.

5.2. Организатор не выплачивает компенсаций за неиспользованные или утерянные Билеты.

5.3. Возврат Билета по инициативе Покупателя производится согласно действующему законодательству РФ.

6. Отмена и/или замена, и/или перенос Мероприятия.

6.1. В случае отмены, замены, переноса Мероприятия Билеты подлежат возврату, если иное не установлено дополнительно, о чем будет указано на Сайте.

6.2. За дополнительной информацией Покупатель вправе обратиться к Организатору или на Сайт.

7. Права и обязанности Сторон.

7.1. Покупатель имеет право:

7.1.1. Самостоятельно из открытых источников наводить справки о стоимости Билетов на Мероприятие и принимать решение о приобретении Билетов у Продавца путем полного и безоговорочного принятия (акцепта) условий Оферты.

7.1.2. Получать информацию о правилах продажи Билетов, имеющихся категориях Билетов, и иной информации в отношении Мероприятия, которой владеет Билетная система в рамках своих полномочий, в том числе с использованием Сайта или ресурсов Организатора.

7.1.3. Получать Билет при условии его своевременной оплаты и соблюдения условий Оферты.

7.1.4. Оплачивать билет Пушкинской картой.

7.1.5. Направлять отзывы о работе Организатора, Билетной системы, Сайта.

7.2. Покупатель обязан:

7.2.1. Подробно ознакомиться со всеми условиями Оферты и принять их при совершении покупки Билета, а также все дополнительные правила, регулирующие отношения Сторон по Оферте.

7.2.2. При оформлении Билета предоставить полную и достоверную необходимую информацию о Покупателе. Покупатель обязан ознакомиться с ограничениями Мероприятия в части допуска на его просмотр несовершеннолетних детей. Покупатель в полной мере несет ответственность и соглашается с тем, что несовершеннолетнему ребенку, может быть отказано в просмотре Мероприятия (приобретении Билета) в случае нарушения установленных возрастных ограничений.

7.2.3 Покупатель признает, что он несет полную ответственность за данные, сообщаемые Организатору. Покупатель признает, что не имеет никаких претензий к Организатору за некорректно оформленный самостоятельно Билет по своей вине. Продавец не несет ответственности за отсутствие возможности предоставления услуг и продажи Билетов на условиях, отличающихся от изложенных в Оферте.

7.2.4. Оплатить в полном объеме стоимость Билета по Пушкинской карте.

7.2.5. Не размещать, не публиковать, не передавать и не распространять сообщения, которые могут носить преступный характер или причинить какой-либо вред Организатору или третьим лицам.

7.2.6. В случае отмены, замены, переноса Мероприятия самостоятельно решать вопросы с Организатором о возврате денежных средств за приобретенные Билеты.

7.2.7. Соблюдать все процедуры оформления Билета по правилам, изложенным в Оферте и на Сайте.

7.2.8. Соблюдать правила просмотра Мероприятия, установленные пунктом 7.5. Оферты и опубликованные на Сайте.

7.3. Организатор имеет право:

7.3.1. Требовать от Покупателя соблюдать все процедуры оформления и оплаты Билета по правилам, изложенным в Оферте.

7.3.2. При отказе Покупателя принять Оферту на изложенных в ней условиях, отказать Покупателю в продаже Билета и оказании услуг.

7.3.3. Устанавливать и изменять тарифы на свои услуги в одностороннем порядке и в любое время.

7.3.4. Требовать от Покупателя полной оплаты Билета перед тем, как произвести продажу и выдачу Билета на руки.

7.3.5. При несоблюдении Покупателем любого из пунктов Оферты отказать ему в предоставлении услуг.

7.3.6. Соблюдать правила прохода на мероприятия Мероприятия, установленные с учетом предписаний и рекомендаций компетентными органами власти, направленных на предупреждение распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19) и опубликованные на Сайте в день посещения мероприятия.

7.4. Организатор обязан:

7.4.1. Предоставлять Покупателю необходимую информацию о конкретном Мероприятии.

7.4.2. Предоставить Покупателю инструкции для оформления/оплаты/получения Билета. Исчерпывающей информацией считается та информация, которую Организатор публикует на Сайте.

7.4.3. Не использовать персональные данные Покупателя для несанкционированной рассылки материалов, носящих рекламный характер.

7.4.4. Предоставлять Покупателю Билеты при условии своевременного и надлежащего их оформления Покупателем.

7.4.5. Предоставлять Покупателю поступившую информацию о замене, переносе, замене Мероприятий, проводимых Организатором, путем размещения такой информации на Сайте, другими доступными для Продавца способами. При этом Покупатель соглашается, что в случае отсутствия возможности для связи с Покупателем (Покупатель предоставил недостоверную, неточную информацию о себе и (или) недоступен для связи и (или) не контролирует информацию, поступающую ему на телефон, электронный адрес), Покупатель обязуется самостоятельно получать такую информацию на Сайте или у Организатора.

7.5. Владелец билета обязан соблюдать следующие Правила посещения Мероприятия:

7.5.1. Владелец билета понимает и осознает, что Организатор не выплачивает компенсаций за неиспользованные или утерянные Билеты. Владелец билета понимает и осознает, что Организатор не предоставляет право прохода по Билетам на даты и время, отличные от указанных в них. Перенос посещения не предусмотрен - дополнительные места не предоставляются.

7.6. Владельцу билета запрещается:

7.6.1. Производить фотосъемку, видеосъемку, аудиозаписи, копирование, тиражирование, а также сообщения в эфир всеми возможными способами, включая, но не ограничиваясь ресурсами сети Интернет, результатов интеллектуальной деятельности, средств индивидуализации, информационных и иных материалов (видеозаписей, фотографий, рисунков, эскизов, песен, хореографических постановок, текстов, сценариев и т.п. (произведений, в том числе сложных), иных объектов авторского, смежного, и/или патентного права), исключительным обладателем которых является Организатор.

7.6.2. Проносить крупногабаритные предметы, детские коляски, оружие, пиротехнические средства, огнеопасные, взрывчатые, ядовитые, пахучие и радиоактивные вещества, колющие и режущие предметы, термосы с кипятком, стеклянную посуду и иные предметы, мешающие нормальному проведению Мероприятия, а также способные создать угрозу его безопасности;

7.6.3. Проходить на Мероприятие в верхней одежде;

7.6.4. Проходить на Мероприятие с животными;

7.6.5. Выбрасывать посторонние предметы на сцену, а также в места нахождения зрителей;

7.6.6. Допускать действия, унижающие человеческое достоинство третьих лиц, либо создающие опасность для их жизни и здоровья;

7.6.7. Выходить и вставать на сцену;

7.6.8. Заходить за кулисы;

7.6.9. Контакттировать с оборудованием, элементами декорации и реквизита;

7.6.10. Находиться во время проведения Мероприятия в проходах, на лестницах, создавать помехи передвижению зрителей и участников Мероприятия, забираться на ограждения, парапеты, осветительные устройства, площадки для телевизионных съемок, деревья, мачты, крыши, несущие конструкции, декорации;

7.6.11. Посещать Мероприятия в состоянии алкогольного, наркотического и (или) токсического опьянения;

7.6.12. Совершать иные действия, нарушающие порядок проведения Мероприятия, а также запрещенные действующим законодательством Российской Федерации;

7.7. Опоздавшие Владельцы билетов (имеющие Билеты на текущее время и дату Мероприятия) допускаются исключительно на свободные места, с утерей права на принадлежавшие им места. Указанное ограничение связано с рисками срыва проведения Мероприятия.

7.8. В случае введения ограничительных мер по распространению коронавирусной инфекции и/или иной пандемии, а именно: издание нормативных актов государственных органов, включая, но не ограничиваясь Министерством Культуры РФ, Роспотребнадзором, Мэрией города, допуск на Мероприятие Владельцев билетов старше 18 лет осуществляется по билету, а также документу, удостоверяющему личность с соответствующим ему QR-кодом, свидетельствующим либо о прохождении вакцинации от коронавирусной инфекции, либо о факте перенесенного заболевания в последние 180 дней, либо об отрицательном ПЦР-тесте, сданным не ранее, чем за 72 часа до начала Мероприятия. Владелец билета в полной мере несет ответственность и соглашается с тем, что ему может быть отказано в посещении Мероприятия (приобретении Билета) в случае нарушения установленных ограничений. 1 билет на мероприятие действителен для прохода 1 человека, взрослого или ребенка.

8. Ответственность сторон

8.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение условий Оферты Стороны несут ответственность в соответствии с условиями Оферты и действующим законодательством Российской Федерации.

8.2. Организатор не несет ответственности за несоответствие мероприятия ожиданиям Покупателя и/или его субъективной оценке.

8.3. Организатор не несет ответственности за неработоспособность каналов связи, с помощью которых Покупатель производит соединение с Организатором.

8.4. Покупатель принимает на себя все возможные коммерческие риски, связанные с его действиями по допущению ошибок и неточностей в предоставленных им данных.

8.5. Организатор не несет ответственности за любые убытки и моральный вред, понесенные Покупателем (Владельцем билета) в результате ошибочного понимания или непонимания им информации о порядке оформления/оплаты Билета, а также получения и использования услуг.

8.6. Организатор не несет ответственности за невозможность предоставления услуг Покупателю по причинам отсутствия QR-кода, а также отсутствия Билетов на дату, время Мероприятия, на конкретное Мероприятие, а также Билетов требуемой ценовой категории.

8.7. Покупатель несет всю ответственность согласно действующему законодательству Российской Федерации за последствия, возникшие в результате предоставления им недостоверной или заведомо ложной информации, и несет ответственность за нарушение прав и интересов других лиц в результате таких действий/бездействий.

8.8. Покупатель несет всю ответственность согласно действующему законодательству Российской Федерации за противоправные действия с банковскими картами или другими платежными средствами, направленные на оплату Билета.

8.9. Покупатель несет полную ответственность за размещение, публикацию любым возможным способом, передачу и распространение сообщений, публикации, рассылок, которые могут носить преступный характер или причинить какой-либо вред Организатору или третьим лицам.

8.10. Покупатель несет полную ответственность согласно действующему законодательству Российской Федерации за последствия, возникшие в результате копирования/тиражирования, а также сообщения в эфир всеми возможными способами, включая, но не ограничиваясь, ресурсами сети Интернет, результатов интеллектуальной деятельности, средств индивидуализации, информационных и иных материалов (фотографий, рисунков, эскизов, песен, хореографических постановок, текстов, сценариев и т.п. (произведений, в том числе сложных), иных объектов авторского, смежного, и/или патентного права), исключительным обладателем которых является Организатор.

8.11. Стороны освобождается от ответственности за полное или частичное неисполнение своих обязательств, если такое неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. Обстоятельства непреодолимой силы включают, но не ограничиваются: стихийными бедствиями, военными действиями или введением чрезвычайного положения, актами террора, анонимными сообщениями о террористической угрозе, сбоями и случаями аварийного отключения электропитания поставщиками электроэнергии, эпидемиями, пандемиями, введением режима самоизоляции, карантином, пожарами, сбоями и случаями аварийного отключения воды поставщиками водоснабжения, массовыми беспорядками, действиями государственных органов, изменением действующего законодательства Российской Федерации.

8.12. В целях соблюдения предписаний, правовых актов и рекомендаций компетентных органов власти, направленных на предупреждение распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19), Организатор оставляет за собой право вводить ограничительные меры в регламент мероприятия, связанные с обеспечением эпидемиологической безопасности, включая, но не ограничиваясь использованием зрителями средств индивидуальной защиты, соблюдением требований социального дистанцирования, входного контроля температуры тела, и т.д.).

9. Разрешение споров

9.1. Споры, возникающие при исполнении условий Оферты, разрешаются с соблюдением претензионного порядка. Претензия подается Организатору в письменном виде с приложением документов, обосновывающих предъявляемые требования, в срок не более 10 (десяти) календарных дней с даты возникновения причины спора. Поступившая претензия рассматривается Организатором в срок не более 30 (тридцати) календарных дней.

9.2. При невозможности достижения согласия, возникшие споры подлежат рассмотрению в суде, согласно действующему законодательству Российской Федерации.

10. Срок действия и порядок изменения и расторжения оферты

10.1. Оферта вступает в силу с даты ее размещения и действует бессрочно.

10.2. Организатор вправе в любое время вносить изменения или дополнения в Оферту. Такие изменения и (или) дополнения, подлежат размещению на сайте Организатора и вступают в силу с момента их размещения. Использование Покупателем услуг Организатора после внесения изменений в текст Оферты означает акцепт Оферты с учетом внесенных изменений.

10.3. Организатор вправе расторгнуть Оферту в любое время без предварительного уведомления Покупателя в случае нарушения последним правил Оферты и иных правил, опубликованных на Сайте.

10.4. Если одно или несколько из положений Оферты являются или становятся недействительными в силу внесения изменений в действующее законодательство Российской Федерации, то это не является основанием для приостановления действия остальных положений Оферты.

10.5. Во всем, что не предусмотрено Офертой, Стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации, правилами, размещенными на Сайте.

10.6. Правом применимым к правоотношениям, возникающим из Оферты, является право Российской Федерации. В случае необходимости толкования терминов, употребляемых в Оферте, Стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации и обычаями делового оборота.

10.7. Покупатель не вправе передавать свои права и обязанности третьим лицам.

10.8. Стороны признают надлежащим образом направленными любые уведомления и корреспонденцию, в случае, если отправка совершена в письменной форме по адресу, указанному в Оферте.

10.9. Стороны признают надлежащими следующие способы уведомления:

Посредством размещения информации на Сайте или сайте Организатора — для уведомлений об изменениях Мероприятий, правилах их посещения, текста Оферты и иной информации, касающейся широкого круга лиц.

С использованием телефона и электронной почты Покупателя — для уведомлений об отмене, замене, переносе Мероприятия, о событиях, касающихся как широкого круга лиц, так и персонально Покупателя.

11. Обратная связь

Все предложения, вопросы и уведомления по поводу Оферты следует направлять на Электронную почту.

План продаж по «Пушкинской карте»

Используйте форму плана, чтобы создать внутренний документ с распределением целевых показателей по ответственным исполнителям.

План продаж билетов по «Пушкинской карте» МБУК «Альфа» на 2023 год

Месяц	Отдел/коллектив/студия	План по билетам (шт.)	План по выручке (руб.)	Ответственный
янв	Театральная студия	50	5 000	Иванова А.А.
янв	Гончарная мастерская	70	21 000	Петров П.Н.
янв	Отдел мероприятий	200	50 000	Сидоров В.С.
янв	Студия бального танца	10	2 000	Козлова Н.С.
<...>	<...>	<...>	<...>	<...>

Как включить «Пушкинскую карту» в показатели эффективности

В нескольких регионах учредители уже довели до руководителей показатели эффективности по «Пушкинской карте». Анализ формулировок показывает, что критерии примерно одинаковые вне зависимости от типа учреждения. Это связано с тем, что «Пушкинская карта» распространяется на общий вид деятельности – мероприятия. Они есть у каждого учреждения культуры, независимо от основной цели.

Пример показателей руководителя смотрите в таблице на следующей странице.

Чтобы руководитель получил высокие коэффициенты по итогам оценки, показатели распределите по сотрудникам с учетом их функционала. Для этого используйте следующий алгоритм.

1. Обозначьте зоны ответственности. Отталкивайтесь от должностных инструкций в учреждениях со штатом менее 50 человек или от положений об отделах в более крупных организациях. Показатель по рекламным материалам доверьте ответственному за продвижение, рост выручки возложите на каждого сотрудника творческого отдела в разном соотношении, процент событий для молодежи – на менеджера мероприятий, а продажи билетов – на отдел развития.

2. Определите приоритеты. Обратите внимание на удельный вес коэффициента – на старте проекта могут возникнуть сложности с охватом всех задач. Определите приоритет на показатели с наибольшим удельным весом.

Таблица. 1 Примерные показатели эффективности руководителя учреждения культуры по “Пушкинской карте”

Критерий	Удельный вес, коэффициент (К)	Целевое значение	Метод контроля	Значение коэффициента
Актуальные рекламные материалы по программе «Пушкинская карта» в афишах, на сайтах, в наружной рекламе, соцсетях и СМИ	15%	да	Мониторинг сайтов учреждений культуры, фото- и видеотчеты учреждений культуры	K = 0,15, если да. K = 0, если нет
Процент событий по программе «Пушкинская карта» от общего количества платных событий из афиши учреждения для аудитории 14–22 лет	30%	100%	По данным платформы PRO.Культура.РФ, мониторинг сайтов учреждений культуры	K = 0,3, если 100% мероприятий для 14–22 лет по программе. K = 0, если меньше целевого значения
Рост выручки по программе «Пушкинская карта»	35%	15% ежемесячно	По данным платформы PRO.Культура.РФ	K = 0,35, если рост ≥ 15%. K = 0, если рост < 15%
Рост объема продаж билетов по программе «Пушкинская карта»	20%	15% ежемесячно	По данным Минцифры России	K = 0,2, если рост ≥ 15%. K = 0, если рост < 15%

Например, достижение целевого значения «Процент событий по программе...» в два раза выгоднее, чем «Актуальные рекламные материалы».

3. Поставьте промежуточные цели и поощряйте их достижение. На старте функционирования проекта в некоторых случаях нереально сразу достичь плановых показателей. Если сразу ругать за это людей и не поощрять продвижение к ним – сотрудники потеряют мотивацию работать с программой и это негативно проявится в отношении к мероприятиям. Например, вместо оценки роста объема продаж только как «да – 15%» и «нет – меньше 15%» поощряйте любой рост с градацией:

Показатель	К = 0	К = 10	К = 20	К = 0,35
Рост выручки по программе «Пушкинская карта»	нет роста или снижение	рост до 7%	рост от 8 до 14%	рост на 15% за месяц и более

4. Разработайте показатели на каждого работника, кто так или иначе может повлиять на успех реализации проекта в части своих обязанностей. Ставьте реальные показатели, которые зависят от сотрудника. Не стоит оценивать работу уборщицы по показателю «Рост объема продаж билетов». Поймите, как специалист может повлиять на общий показатель, и выделите это в целевом значении. Например, в случае с уборщицей чистота в помещении влияет на общее впечатление о мероприятии и на отзывы в социальных сетях. Можно выделить качественный показатель – «отсутствие жалоб на санитарное состояние помещений» (перечислить каналы связи – в социальных сетях, на Яндекс.картах, сайтах-отзовиках).

Ниже смотрите примеры готовых критериев эффективности по «Пушкинской карте», разбитые по наиболее популярным разделам:

- рекламные материалы;
- процент событий по программе от всех платных услуг;
- рост выручки;
- рост объема продаж.

5. Оформите внедрение показателей документально. Чтобы сделать все по закону, внесите изменения в положение об оплате труда или о премировании, выдайте сотрудникам уведомление об изменении существенных условий труда без изменения трудовой функции (74 ТК) за два месяца до введения показателей, подпишите дополнительное соглашение к трудовому договору с указанием критериев, ведите подсчет – ежемесячно или ежеквартально. Смотрите примеры документального оформления для показателей далее. Возьмите образцы за основу и адаптируйте их для вашего учреждения культуры.

Приказ о дополнении Положения об оплате труда новыми показателями эффективности

Дополните Положение об оплате труда разделом про новые критерии.

Муниципальное бюджетное учреждение культуры «Альфа»
(МБУК «Альфа»)

ПРИКАЗ

01.02.2023

№ _____

О внесении изменений в Положение об оплате труда

В связи с необходимостью дополнения критериев эффективности показателями по проекту «Пушкинская карта»

ПРИКАЗЫВАЮ:

Внести в Положение об оплате труда от 09.02.2021 следующие изменения:

1. Изложить Приложение N «Стимулирующие выплаты за эффективность по должностям» в редакции согласно приложению к настоящему приказу.
2. Руководителю отдела кадров Громовой Е.Э. ознакомить всех работников под подпись с настоящим приказом.
3. Руководителю отдела кадров Громовой Е.Э. в срок до 01.02.2023 года подготовить и предложить на подпись дополнительные соглашения к трудовым договорам с работниками МБУК «Альфа».
4. Новая редакция Положения об оплате труда МБУК «Альфа» вступает в силу с 15.04.2023.
6. Считать старую редакцию Положения об оплате труда МБУК «Альфа» утратившей силу с 15.04.2023.
7. Контроль выполнения настоящего приказа оставляю за собой.

Директор



А.В. Львов

С приказом ознакомлена:



Е.Э. Громова

01.12.2022

Уведомление сотрудника о добавлении показателей по «Пушкинской карте»

Понадобится, если нужно изменить систему оплаты труда сотрудникам в связи с изменением технологических или организационных условий труда. В таком случае изменение может быть осуществлено без согласия работников. Для этого уведомьте работников о предстоящих изменениях условий оплаты не позднее чем за два месяца в письменной форме.

Муниципальное бюджетное учреждение культуры «Альфа»
(МБУК «Альфа»)

УВЕДОМЛЕНИЕ № 4 об изменении системы оплаты труда

12.02.2023

г. Энск

Менеджеру А.С. Кондратьеву
112654, г. Москва, ул. Конюшенская, д. 7, кв. 25

Уважаемый Александр Сергеевич!

Руководствуясь частью 2 статьи 74 ТК, доводим до Вашего сведения, что в соответствии с приказом от 01.02.2023 № 12 «О внесении изменений в Положение об оплате труда» 15.04.2023 меняется структура показателей эффективности по вашей должности, а именно: включаются показатели по проекту «Пушкинская карта» согласно таблице ниже:

Число рассылок потенциальным клиентам	Число звонков потенциальным клиентам	Рост продаж билетов по Пушкинской карте на мероприятия	Выполнение плана продаж по билетам	Пополнение базы клиентов аудиторией 14-22
5% базы	20% базы	от 8 до 14%	от 85 до 95%	свыше 15%

В связи с необходимостью перераспределения нагрузки между работниками структурных подразделений, и выполнения плана продаж по проекту, изменится система оплаты труда по Вашей должности.

Таким образом, уведомляем Вас об изменении определенных сторонами условий трудового договора от 15.01.2017 № 55 в связи с вышеуказанными организационными изменениями. Вам предлагается подписать дополнительное соглашение к указанному трудовому договору и с 15.04.2023 продолжить работу в прежней должности менеджера без изменения трудовой функции в новых условиях оплаты труда в на следующих условиях:

- система оплаты труда: повременно-премиальная;
- базовый оклад: 20 000 (Двадцать тысяч) руб.;
- премия, рассчитываемая по новым показателям на основании подведенных итогов выполнения плана работ за прошедший месяц, утверждаемых ежемесячно в форме оценочного листа.

Вам необходимо в настоящем уведомлении в срок до 15.04.2023 выразить свое согласие или несогласие на продолжение работы в новых условиях. В соответствии со статьей 74 ТК в случае отказа от продолжения работы в новых условиях Вам будет предложена другая работа при условии наличия в штатном расписании вакантных должностей.

При отсутствии вакантных должностей или отказе от предложенной работы трудовой договор с Вами будет расторгнут в соответствии с пунктом 7 части 1 статьи 77 ТК (в связи с отказом от продолжения работы в связи с изменением определенных сторонами условий трудового договора) по истечении двух месяцев с момента ознакомления с настоящим уведомлением с выплатой выходного пособия в размере двухнедельного среднего заработка.

Директор



А.В. Львов

Экземпляр уведомления получил:

Менеджер



А.С. Кондратьев

12.02.2023

На продолжение работы

в новых условиях

(согласен/не согласен).

Менеджер



А.С. Кондратьев

12.02.2023

Дополнительное соглашение к трудовому договору об изменении показателей (периодичности, критериев) стимулирующих выплат

Заклучите соглашение с сотрудником после его согласия на новые условия работы.

Дополнительное соглашение к трудовому договору от 30.12.2019 № 21

«16» ноября 2023 г.

Муниципальное бюджетное учреждение культуры «Альфа» в лице Львова Александра Владимировича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Работодатель», с одной стороны и Казанцев Максим Александрович, паспорт серия 0102 № 345678, выдан ОВД г. Энска «19» сентября 2003 года, код подразделения 111-234, зарегистрированный(ая) по месту жительства по адресу: г. Энск, ул. Первая, д.1, именуемый(ая) в дальнейшем «Работник», с другой стороны, именуемые в дальнейшем «Стороны», руководствуясь Трудовым кодексом, договорились внести в трудовой договор от «30» декабря 2019 г. № 21 (далее – трудовой договор) следующие изменения:

1. Изложить подпункт «в» пункта 13 трудового договора в следующей редакции:

«в) Работнику предоставляются стимулирующие выплаты:

Наименование выплаты	Условия предоставления	Показатели и критерии эффективности	Периодичность	Размер
За интенсивность	Отсутствие обоснованных жалоб на работника, по результатам рассмотрения которых наложено дисциплинарное взыскание	Участие в подготовке онлайн мероприятий, количество мероприятий.	Ежеквартально	До 2 мероприятий – 15 баллов, От 3 до 5 – 25 баллов, 6 и более – 30 баллов
За качество	Выполнение поручений в срок	Выполнение поручений руководителя отдела, относящихся к текущей деятельности Учреждения, количество поручений	Ежемесячно	До 5 поручений – 16 баллов, Далее за каждое поручение 2 балла

2. Все другие условия трудового договора считать неизменными и обязательными для исполнения сторонами.

3. Настоящее дополнительное соглашение вступает в силу со дня подписания.
4. Настоящее дополнительное соглашение составлено и подписано в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, один из которых хранится в делах Работодателя, другой передается Работнику.

Работодатель:

Директор  / А.В. Львов

Работник:

 / М.А. Казанцев

Экземпляр дополнительного соглашения к трудовому договору получил:

 / М.А. Казанцев

16.11.2023

Оценочный лист

Оценочный лист — это приложение к Положению об условиях оплаты труда работников.

Приложение 1 к «Положению
об условиях оплаты труда работников

наименование учреждения»

«Утверждаю»

должность руководителя

Фамилия ИО руководителя

Приказ № 15 от 05.11.2023

Оценочный лист

(ФИО работника, должность)

№	Показатели оценки эффективности деятельности работника	Периодичность оценки	Диапазон значений/максимальное количество баллов	Сведения о выполнении показателей за истекший период (заполняется работником)	Подтверждение сведений в протоколе мониторинга профессиональной деятельности работника (заполняется администрацией, руководителем профильного методоединения)	Оценочный балл (заполняется комиссией)	Обоснование (заполняется комиссией в случае снижения оценочных баллов)
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Обращаемость фондов литературы	раз в год	0,8-1,4 5				
2	Посещаемость	раз в год	15-18 5				
3	Читаемость	раз в год	17-22 5				
4	Ведение электронных каталогов всего фонда	раз в год	90-100% 5				
5	Участие в конкурсах профессионального мастерства, конференциях, семинарах федерального уровня	раз в год	0-N 5				

№	Показатели оценки эффективности деятельности работника	Периодичность оценки	Диапазон значений/максимальное количество баллов	Сведения о выполнении показателей за истекший период (заполняется работником)	Подтверждение сведений в протоколе мониторинга профессиональной деятельности работника (заполняется администрацией, руководителем профильного методоъединения)	Оценочный балл (заполняется комиссией)	Обоснование (заполняется комиссией в случае снижения оценочных баллов)
6	Участие в конкурсах профессионального мастерства, конференциях, семинарах межрегионального уровня	раз в год	0-N 3				
7	Участие в конкурсах профессионального мастерства, конференциях, семинарах муниципального уровня	раз в год	0-N 2				
8	Наличие и актуализация web-страницы библиотеки на сайте школы	раз в квартал	0-1 5				
9	Публикация и освещение деятельности библиотеки в СМИ	раз в год	0- N 3				
10	Межведомственные отношения с ЦБС (наличие договора и плана работы)	раз в год	2				
ИТОГО			40 баллов				

Члены комиссии

Ф.И.О.

Подпись

Оценочный лист заполнен «___» _____ 201__ г.

Протокол комиссии от «___» _____ 201__ г. № _____

С оценочным листом ознакомлен(а) _____ (подпись работника)

ПОКАЗАТЕЛИ ПО «ПУШКИНСКОЙ КАРТЕ»: РЕКЛАМА

Возьмите за основу и включите в договор с сотрудником, чтобы мотивировать на выполнения планов по проекту «Пушкинская карта».

Приложение
к трудовому договору
(эффективному контракту)
от «___» _____ 20___ №___

Количественные критерии

Показатель по итогам месяца	K*=0	K=5	K=10	K=15
Оперативность публикации на официальном сайте афиши мероприятий по Пушкинской карте	В течение 3 рабочих дней	В течение 2 рабочих дней	В течение 1 рабочего дня	В течение 2 часов
Оперативность публикации в социальных сетях афиши мероприятий по Пушкинской карте	В течение 3 рабочих дней	В течение 2 рабочих дней	В течение 1 рабочего дня	В течение 2 часов
Количество суммарных просмотров постов о мероприятиях по Пушкинской карте	менее 100	от 100 до 200	от 200 до 500	свыше 500
Количество суммарных лайков и комментариев под постами по Пушкинской карте	менее 10	от 10 до 30	от 30 до 50	свыше 50
Количество репостов по Пушкинской карте	менее 2	от 2 до 5	от 5 до 10	свыше 10

Качественные критерии

Показатель по итогам месяца	Показатель выполнен, значение K составит	Показатель не выполнен, значение K составит
Соответствие разработанных рекламных материалов бренду Пушкинской карты	15	0
Освещение мероприятий по Пушкинской карте в СМИ	25	0
Запуск нового спецпроекта по привлечению аудитории к оформлению Пушкинской карты	30	0

K — коэффициент набранных баллов или процент прибавки к окладу за выполнение показателя в зависимости от принятой системы расчета.

ПОКАЗАТЕЛИ ПО «ПУШКИНСКОЙ КАРТЕ»: ПРОЦЕНТ СОБЫТИЙ В ОБЩЕМ ЧИСЛЕ ПЛАТНЫХ УСЛУГ

Возьмите за основу и включите в договор с сотрудником, чтобы мотивировать на выполнения планов по проекту «Пушкинская карта».

Показатели эффективности по «Пушкинской карте» по увеличению процента событий в общем числе платных услуг

Приложение
к трудовому договору
(эффективному контракту)
от «___» _____ 20___ №___

Количественные критерии

Показатель по итогам месяца	K*=0	K=5	K=10	K=15
Процент платных мероприятий для аудитории 14-22, проведенных по «Пушкинской карте»	менее 80%	от 80 до 87%	от 88 до 99%	100%
Разнообразие форматов проведения мероприятий для аудитории 14-22	менее 2х форматов	от 2 до 4 различных форматов	от 4 до 7 различных форматов	более 8 различных форматов
Рост количества платных мероприятий по «Пушкинской карте» по сравнению с прошлым месяцем	отсутствует	до 5%	от 5 до 9%	свыше 10%
Посетителей, оформивших «Пушкинскую карту» сразу после посещения другого мероприятия по предложению сотрудников	отсутствуют	до 2 человек	от 3 до 5 человек	+1 К за каждого человека свыше 6
Количество мероприятий, заявленных на портале PRO.Культура.рф	менее 3	от 3 до 5	от 6 до 9	+1 К за каждое событие свыше 10
Количество мероприятий, успешно прошедших модерацию в доле от всех заявленных событий	менее 80%	от 80 до 87%	от 88 до 99%	100%

Качественные критерии

Показатель по итогам месяца	Показатель выполнен, значение К составит	Показатель не выполнен, значение К составит
Соответствие фактически проведенных мероприятий по «Пушкинской карте» запланированным на этот период	15	0
Присутствие в репертуаре народных и классических произведений в современной обработке и аранжировке	25	0
Просветительско-патриотический подтекст мероприятий без сильного давления на молодежь	30	0

К — коэффициент набранных баллов или процент прибавки к окладу за выполнение показателя в зависимости от принятой системы расчета.

ПОКАЗАТЕЛИ ПО «ПУШКИНСКОЙ КАРТЕ»: РОСТ ВЫРУЧКИ

Возьмите за основу и включите в договор с сотрудником, чтобы мотивировать на выполнения планов по проекту «Пушкинская карта».

Показатели эффективности по «Пушкинской карте» в части роста выручки

Приложение
к трудовому договору
(эффективному контракту)
от «___» _____ 20___ №___

Количественные критерии

Показатель по итогам месяца	K*=0	K=5	K=10	K=15
Рост выручки по «Пушкинской карте» на мероприятия вверенного отдела/подразделения/клубного формирования/проекта	нет роста или снижение	рост до 7%	рост от 8 до 14%	свыше 15%
Конверсия посетителей мероприятий вверенного отдела/подразделения/клубного формирования/проекта в пользователей «Пушкинской карты»	нет конверсии	до 3%	от 3 до 5%	свыше 5%
Увеличение среднего чека на одного посетителя мероприятий по «Пушкинской карте» за счет создания дополнительной ценности услуги	средний чек не изменился	рост до 20%	рост от 20 до 50%	свыше 50%
Доля посетителей, купивших билет на другое мероприятие по «Пушкинской карте» после посещения вверенного отдела/подразделения/клубного формирования/проекта	отсутствуют	до 3%	от 3 до 5%	свыше 5%
Рост количества платных мероприятий по «Пушкинской карте» по сравнению с прошлым месяцем	отсутствует	до 5%	от 5 до 9%	свыше 10%

Качественные критерии

Показатель по итогам месяца	Показатель выполнен, значение К составит	Показатель не выполнен, значение К составит
Наличие комплексных покупок (2 и более билетов на мероприятие за один заказ)	15	0
Привлечение информационного партнера для организации совместных мероприятий	25	0
Продажа комплексных пакетов услуг по «Пушкинской карте» с разным набором активностей и стоимостью	30	0

К – коэффициент набранных баллов или процент прибавки к окладу за выполнение показателя в зависимости от принятой системы расчета.

ПОКАЗАТЕЛИ ПО «ПУШКИНСКОЙ КАРТЕ»: ОБЪЕМ ПРОДАЖ БИЛЕТОВ

Возьмите за основу и включите в договор с сотрудником, чтобы мотивировать на выполнения планов по проекту «Пушкинская карта».

Показатели эффективности по «Пушкинской карте» в части объема продаж билетов

Приложение
к трудовому договору
(эффективному контракту)
от «___» _____ 20___ №___

Количественные критерии

Показатель по итогам месяца	K*=0	K=5	K=10	K=15
Рост продаж билетов по «Пушкинской карте» на мероприятия вверенного отдела/подразделения/клубного формирования/проекта	нет роста или снижение	рост до 7%	рост от 8 до 14%	свыше 15%
Число звонков потенциальным клиентам	до 5% базы обзвонено	от 5 до 10% базы обзвонено	от 11 до 20% базы обзвонено	свыше 20% базы обзвонено
Число рассылок потенциальным клиентам	до 3% писем открыто	с 3 до 5% писем открыто	с 6 до 10% писем открыто	свыше 10% писем открыто
Конверсия заявок на покупку и интересующихся мероприятиями по «Пушкинской карты» в покупки	отсутствуют	до 3%	от 3 до 5%	свыше 5%
Выполнение плана продаж по билетам	менее 85%	от 85 до 95%	от 95 до 100%	свыше 100%
Позиция по продажам билетов по внутреннему рейтингу учреждению	6 и ниже	топ5	2-3	1
Доля посетителей, купивших билет на другое мероприятие по «Пушкинской карте» после посещения вверенного отдела/подразделения/клубного формирования/проекта	отсутствуют	до 3%	от 3 до 5%	свыше 5%

Качественные критерии

Показатель по итогам месяца	Показатель выполнен, значение К составит	Показатель не выполнен, значение К составит
Наличие комплексных покупок (2 и более билетов на мероприятие за один заказ)	15	0
Оформление карты вне стен учреждения на дружественных площадках	25	0
Привлечение партнера, бесплатно продвигающего покупку билетов на мероприятия по «Пушкинской карте»	30	0

К – коэффициент набранных баллов или процент прибавки к окладу за выполнение показателя в зависимости от принятой системы расчета.

Как организовать эффективное партнерство по «Пушкинской карте»

КАК СОТРУДНИЧАТЬ СО ШКОЛОЙ ПО «ПУШКИНСКОЙ КАРТЕ»

Школа может быть не только конкурентом, если применить правильный подход и оттолкнуться от потребностей образовательной программы. В профессиональном сообществе высказывают пожелание, чтобы на школы возложили обязанности направлять учащихся в учреждения культуры. В некоторых регионах уже так сделали. Однако у учителей и без того широкий круг полномочий, поэтому, чтобы не нарваться на негатив, уже сейчас поймите, какой запрос стоит у школы и есть ли ресурс его выполнить.

Для подготовки переговоров начните с того, что определите потребности вашего потенциального партнера. Возможный запрос смотрите в таблице 1 на следующей странице.

Сделайте упор на выгоду, которую получит школа от сотрудничества. Вы приходите к руководителю, у которого свои проблемы. В подавляющем числе случаев ему не интересно, насколько хорошо ваши коллективы держатся на сцене, как много книг в вашем фонде или сколько спектаклей вы даете в месяц.

Директора школы волнует, как решить свои насущные проблемы и может ли он получить выгоду от сотрудничества с учреждением культуры – в денежном, временном или имиджевом выражении. Это может касаться повышения качества образовательных услуг, снижения

Таблица 1. Какие проблемы школы может решить учреждение культуры

Потребность	Пример
Повышение качества услуги	Секция по рисованию в учреждении культуры с профессиональным художником-педагогом покажет лучшие успехи воспитанников, чем в школе. Предложите выездной мастер-класс в школе по «Пушкинской карте». Самые удачные работы предложите забрать на выставку.
Повышение сервиса	Разбавить занятия школы по литературе предложите походами на спектакли по школьной программе, где нескучно и наглядно дети закрепят материал. Уроки МХК отлично комбинируются с выставками, а физкультуры – с современными танцами.
Снижение расходов	Школу обязали организовать школьный театр. Учреждение культуры может методически выстроить занятия, предложить педагога или помочь его сопроводить, предоставить сопутствующие услуги, а также организовать практику на сцене.
Увеличение доходов	Вы берете на себя реализацию «Пушкинской карты» и проведение мероприятия, а школе предлагаете агентские с каждого ребенка, пришедшего по их приглашению на событие по карте.
Экономия времени	Школа должна вести основную деятельность, платную, а также ей поступают поручения: обучать государственной символике, пропагандировать патриотизм или проводить профилактику употребления курительных смесей. Найдите поручение, которое сможете выполнить своим мероприятием, а школа отчитается о выполнении.

расходов или повышения доходов, выполнения требований Минпросвещения, например, в части организации школьного театра.

Если вы найдете, что больше всего заботит руководителя прямо сейчас, и предложите ее решить ресурсом своего учреждения – считайте, договорились.

Документы, которые потребуются при сотрудничестве со школами и другими организациями сферы образования:

- письмо с приглашением на мероприятия по «Пушкинской карте»;
- форма соглашения о сотрудничестве;
- договор о совместном проведении мероприятия;
- договор на оказание рекламных услуг.

Примеры этих документов смотрите далее.

Письмо с приглашением на мероприятия по «Пушкинской карте»

Возьмите за основу образец письма и адаптируйте его для своего учреждения.

Министру образования и науки
Энской области
И.И. Ильину

Уважаемый Илья Ильич!

Рады приветствовать Вас от имени Театра «Альфа». Разрешите поздравить вас всех, а особенно учащихся образовательных заведений Энской Области в возрасте 14—22 лет, с обретением дополнительной возможности, расширяющей границы культурного просвещения, в виде «Пушкинской карты». Безусловно, этот замечательный проект поможет всем нам привлечь внимание молодежной и подростковой аудитории к культурным благам нашей Энской Области в том числе и к театральному искусству и особенно национальному, что станет важным подспорьем в деле всестороннего эстетического и нравственного воспитания подрастающего поколения.

Мы очень надеемся, что молодежь Энской Области не останется в стороне от этой уникальной акции и примет активное участие в освоении новых возможностей. Театр «Альфа» как старейший национальный театр акцентирует свое внимание на постановках по пьесам классической и современной национальной драматургии, среди которых произведения таких авторов, как И. Бунин, К. Тинчурин, Н. Исанбет, Т. Миннуллин, М. Гилязов, И. Зайниев и другие. Большая часть наших спектаклей имеют возрастную маркировку 12+. Добавим, что наши спектакли неоднократно становились номинантами и лауреатами театральных фестивалей таких, как Российская национальная премия «Золотая маска», региональная театральная премия «Триумф» и прочее. Мы приглашаем наших молодых зрителей на спектакли Театра «Альфа». Мы готовы к сотрудничеству с образовательными учреждениями по разным направлениям от коллективных заявок на посещение стационара до организации выездных спектаклей с оплатой билетов по «Пушкинской карте».

Коллективный поход в Театра «Альфа» по вашему желанию может сопровождаться экскурсией по театру, творческой встречей с актерами или создателями спектакля, мастер-классом и прочее. Не станем скрывать, что наше желание привлечь в театр как можно больше молодого зрителя — огромно. И мы надеемся на вашу помощь в реализации наших целей.

Директор театра — А.В. Львов

Главный режиссер — П.П. Петров

Исп: Р.Р. Романов 8 (123) 111-22-33

Соглашение о сотрудничестве по организации, проведении и продвижении мероприятия

Возьмите за основу образец соглашения и адаптируйте его для своего учреждения.

Соглашение о сотрудничестве № 16-с

г. Москва

11 февраля 2023 г.

Государственное бюджетное учреждение культуры «Музей» (ГБУК «Музей») в лице *директора Иванова Игоря Ивановича*, действующего на основании *Устава*, именуемое в дальнейшем «Музей», с одной стороны и *государственное бюджетное учреждение культуры «Городская публичная библиотека имени Н.И. Петровой» (ГБУК «Библиотека»)*, именуемое в дальнейшем «Организатор», в лице *Петрова Ильи Сергеевича*, действующего на основании *Устава*, с другой стороны, при совместном упоминании именуемые «Стороны», заключили настоящее Соглашение о сотрудничестве (далее – «Соглашение») о нижеследующем.

1. Предмет соглашения

1.1. Предметом настоящего Соглашения является безвозмездное сотрудничество Сторон, направленное на организацию, проведение и продвижение культурно-просветительского мероприятия *«Заветы старины в Музее»* (далее – Мероприятия), проводимого в течение периода с *«12» марта 2023* года по *«17» марта 2023* года, по адресу: *г. Москва, ул. Петрова, д. 12*.

1.2. Дата и время проведения каждого из Мероприятий согласованы Сторонами в приложении № 1 к настоящему Соглашению.

1.3. Место проведения Мероприятий: *г. Москва, ул. Петрова, д. 12*.

1.4. Количество представителей организатора: в пределах 5 человек на каждом Мероприятии.

1.5. Цель Мероприятий: *развитие музейной деятельности, организация досуговых и рекреационных мероприятий*.

2. Взаимоотношения сторон

2.1. Музей:

2.1.1. Обязуется безвозмездно предоставить Организатору помещения, оборудование и мебель (столы, стулья и т. п.), согласно заранее согласованному расписанию Мероприятий,

необходимые для подготовки (в том числе для репетиций и технических работ) и проведения Мероприятий.

2.1.2. Обязуется заранее уведомлять Организатора о необходимости изменения расписания проведения Мероприятий (дней недели или времени) не позднее чем за 5 (пять) рабочих дней до даты проведения конкретного (первого) Мероприятия, в отношении которого необходимо такое изменение, с указанием причин таких изменений.

2.1.3. Настоящим предоставляет Организатору разрешение (право осуществлять) на:

- осуществление организации Мероприятий;
- проведение своими силами фото- и видеосъемки Мероприятий;
- осуществление онлайн-интернет-трансляций (прямых трансляций Мероприятий посредством сети Интернет) на интернет-сайтах культурныетрансляции.рф и stage.ru;
- создание на основе полученных в результате фото- и видеосъемки Мероприятий материалов аудиовизуального произведения под рабочим названием «*Заветы старины в Музее*» (далее – «Проект»). Проект создается в виде тематических выпусков (количество выпусков – 7, хронометраж одного выпуска – не менее 25 минут).

При этом между Сторонами имеется понимание, что:

а) указанное в настоящем пункте Соглашения разрешение на создание Организатором на основе материалов видеосъемки Мероприятий Проекта не распространяется на права авторов произведений, используемых при проведении Мероприятий;

б) Организатор является изготовителем Проекта, и исключительное право на Проект принадлежит Организатору, который вправе использовать Проект без ограничения на территории всего мира всеми не противоречащими законодательству Российской Федерации и нормам международного права способами, в том числе способами, указанными в статье 1270 Гражданского кодекса Российской Федерации, с возможностью дальнейшей передачи исключительного права на Проект третьим лицам.

2.1.4. Обязуется самостоятельно получить от всех физических лиц, за исключением лиц, привлеченных Организатором, разрешения и/или согласия на участие в фото- и видеосъемке в процессе проведения Мероприятий, а также использование изображения и всех созданных материалов с участием данных лиц в составе, указанном в пункте 2.1.3 Соглашения.

2.1.5. Обязуется предоставить Организатору контактных лиц *Музея*, ответственных со стороны *Музея* за проведение Мероприятий и обеспечение Организатору всего необходимого.

2.2. Организатор:

2.2.1. Обязуется непосредственно осуществлять организацию и проведение Мероприятий согласно условиям настоящего Соглашения.

2.2.2. Обязуется самостоятельно и безвозмездно проводить Мероприятия при условии исполнения *Музеем* своих обязательств, указанных в пункте 2.1 Соглашения.

2.2.3. Обязуется соблюдать при проведении Мероприятий требования, установленные на территории *ГБУК «Музей»*, также обеспечить соблюдение привлеченными Организатором в целях проведения Мероприятий лицами общественного порядка, правил пожарной безопасности, внутренних правил режима работы *Музея* и соблюдение санитарных условий.

2.2.4. Обязуется соблюдать и требовать соблюдения от участников Мероприятий во время подготовки и проведения Мероприятий всех требований законодательства РФ и г. Москвы: в сфере охраны окружающей среды, по охране и безопасности труда, по эксплуатации технических средств, противопожарной безопасности и электробезопасности и т. п., в том числе правил, установленных на территории *ГБУК «Музей»*, и нести полную ответственность за их несоблюдение.

2.2.5. Обязуется при подготовке и проведении Мероприятий обеспечить сохранность имущества *Музея*, а также сохранность зданий — памятников архитектуры, объектов благоустройства и природной территории *Музея* (цветникам, газонам, деревьям и кустарникам и т. п.).

2.2.6. В случае нанесения Организатором ущерба помещениям и/или имуществу *Музея* Организатор возмещает *Музею* ущерб в размере стоимости нанесенного ущерба или по согласованию с *Музеем* путем выполнения соответствующих работ по ликвидации последствий нанесенного ущерба.

2.2.7. В срок не позднее «31» *марта 2023* года безвозмездно передать *Музею* Проект на материальных носителях формата DVD для его использования *Музеем* в научных, учебных или культурных целях в объеме, предусмотренном соответствующим договором между Сторонами. Передача Проекта фиксируется подписанием Сторонами лицензионного договора.

В случаях, предусмотренных законодательством РФ, в процессе использования Проекта *Музей* самостоятельно вступает в договорные отношения с организациями по управлению правами на коллективной основе.

3. Ответственность сторон

3.1. Организатор несет полную ответственность за обеспечение мер безопасности и правопорядка, пожарной безопасности и электробезопасности, охраны и безопасности труда, охраны здоровья участников и организаторов при подготовке и проведении Мероприятий, за исключением ответственности за виновные действия третьих лиц, привлеченных Организатором к проведению Мероприятий.

3.2. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по настоящему Соглашению Стороны несут ответственность согласно законодательству Российской Федерации, за исключением изъятий, предусмотренных настоящим Соглашением.

3.3. Стороны не несут ответственности за какие-либо действия или бездействие другой Стороны в отношении третьих лиц и не отвечают по обязательствам другой Стороны

перед третьими лицами, в том числе в связи с исполнением обязательств по настоящему Соглашению.

3.4. Стороны освобождаются от ответственности за полное или частичное неисполнение своих обязательств по настоящему Соглашению, если оно явилось следствием обстоятельств, вызванных прямо или косвенно действием непреодолимой силы, возникших после заключения настоящего Соглашения и не могущих быть ни предвиденными, ни предотвратимыми Сторонами (обстоятельства непреодолимой силы). Стороны обязуются незамедлительно информировать друг друга о наступлении указанных обстоятельств.

3.5. В случае нанесения Организатором ущерба помещениям и/или имуществу *Музея*, в том числе зданиям — памятникам архитектуры, объектам благоустройства и природной территории *Музея* (цветникам, газонам, деревьям, кустарникам и т. п.), Организатор возмещает *Музею* ущерб в размере стоимости нанесенного ущерба или по согласованию с *Музеем* путем выполнения соответствующих работ по ликвидации последствий нанесенного ущерба. Возмещение ущерба осуществляется на основании акта, составленного работниками *Музея*, счета на возмещение ущерба и соответствующей претензии. В случае нанесения ущерба имуществу Организатора и/или имуществу привлеченных им для проведения Мероприятия третьих лиц по вине работников *Музея Музей* возмещает Организатору ущерб в размере стоимости нанесенного ущерба.

4. Заключительные положения

4.1. Стороны обязуются строить свои отношения друг с другом и с третьими лицами в связи с выполнением настоящего Соглашения таким образом, чтобы действия и обязательства одной Стороны не нанесли ущерба другой Стороне.

4.2. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть при исполнении настоящего Соглашения, будут по возможности разрешаться Сторонами путем переговоров между собой. В случае невозможности разрешения споров путем переговоров они подлежат рассмотрению в Арбитражном суде г. Москвы.

4.3. Настоящее Соглашение может быть расторгнуто досрочно по инициативе одной из Сторон путем предоставления другой Стороне письменного уведомления о досрочном расторжении Соглашения не менее чем за 15 (пятнадцать) рабочих дней до даты расторжения Соглашения, если более поздняя дата не будет указана в уведомлении соответствующей Стороны. Соглашение считается расторгнутым с даты, указанной в уведомлении.

4.4. Настоящее Соглашение составлено в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

4.5. Настоящее Соглашение вступает в силу с даты его подписания Сторонами и действует до выполнения Сторонами обязательств по настоящему Соглашению в полном объеме.

5. Реквизиты и подписи сторон

*Государственное бюджетное
учреждение культуры «Музей»*

Адрес: *123123, г. Москва, ул.
Петрова, д. 12*

Телефон: *8 (123) 456-78-90*

ИНН *9876543210*

КПП *120301001*

Р/с *40702810400000004321*

в *АКБ «Капитал»*

К/с *30101810400000000123*

БИК *044512321*

Директор:



И.И. Иванов

*Государственное бюджетное учреждение
культуры «Городская публичная
библиотека имени Н.И. Петровой»*

Адрес: *123456, г. Москва, ул. Центр, д. 120*

Телефон: *8 (123) 412-34-56*

ИНН *1234567890*

КПП *120301001*

Р/с *40702810400000001234*

в *АКБ «Капитал»*

К/с *30101810400000000123*

БИК *044512321*

Директор:



И.С. Петров

Договор о совместном проведении мероприятия

Договор № 14-рн

г. Энск

«12» июля 2023 года

Муниципальное бюджетное учреждение культуры «Дом культуры», именуемое в дальнейшем «Учреждение-1», в лице директора Карасевой А.И., действующего(ей) на основании устава, с одной стороны и Муниципальное бюджетное учреждение культуры «Библиотека № 1», именуемое в дальнейшем «Учреждение-2», в лице директора Васильковой Л.В., действующего(ей) на основании устава, с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», в целях развития культурной деятельности и взаимовыгодного сотрудничества заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет Договора

1.1. Согласно настоящему договору Стороны организуют проведение мероприятия, направленного на удовлетворение интереса к библиотечной деятельности и обеспечение доступности услуг Учреждения-2 населению города Энска.

1.2. Мероприятием, проведение которого предусмотрено пунктом 1.1 настоящего договора, является кружок литературного чтения для посетителей театрального кружка в Учреждении-1.

1.3. Местом проведения мероприятия является здание Учреждения-1 по адресу: 11223, Энск, ул. Ленина, д. 8.

2. Права и обязанности Сторон

2.1. Стороны принимают на себя следующие обязательства:

2.1.1. Учреждение-2:

- обеспечить своими силами и за счет собственных средств доставку раздаточного материала до места проведения мероприятия;
- обеспечить своими силами и за счет собственных средств участие своих сотрудников в проведении мероприятия;
- обеспечить своими силами реализацию билетов на мероприятие в соответствии с требованиями законодательства;
- гарантировать, что является единственным законным правообладателем всех объектов авторских и смежных прав, используемых при проведении мероприятия.

2.1.2. Учреждение-1:

- обеспечить возможность беспрепятственного доступа работников Учреждения-2 к месту проведения мероприятия и его использование для целей исполнения настоящего договора;

- самостоятельно и за счет собственных средств обеспечить работу обслуживающего персонала, участвующего в проведении мероприятия, в соответствии со списком, согласованным Сторонами в приложении к настоящему договору;
- предоставить по запросу Учреждения-1 информацию, необходимую для проведения мероприятия;
- обеспечить безопасность места проведения мероприятия, соответствие его требованиям законодательства.

2.2. Стороны имеют следующие права:

2.2.1. Учреждение-1:

- самостоятельно готовить и размещать объявления в СМИ, рекламные щиты, афиши бумажные, фотовитрины, летучки, различные транспаранты и другие виды рекламы в целях информирования населения о проведении мероприятия;
- в случае наличия уважительной причины самостоятельно принимать решения о замене работников Учреждения-1, участвующих в проведении мероприятий.

2.2.2. Учреждение-2:

- по запросу получать от должностных лиц Учреждения-1 необходимую информацию о проведении мероприятия, в том числе информационные материалы;
- самостоятельно информировать население о проведении мероприятия.

2.3. Сбор (выручка) от реализации билетов Учреждением-2 на мероприятие распределяется между Сторонами в следующем порядке:

- Учреждение-1 – 60 процентов от сбора (выручки);
- Учреждение-2 – 40 процентов от сбора (выручки).

Доходом от реализации билетов Учреждения-2, распределенным между Сторонами в соответствии с настоящим пунктом, Стороны распоряжаются самостоятельно в соответствии с требованиями законодательства.

3. Ответственность Сторон

3.1. Стороны самостоятельно несут риски, расходы и убытки, связанные с проведением мероприятий.

3.2. При причинении вреда жизни, здоровью, имуществу участников мероприятий при их проведении Стороны несут ответственность в соответствии с законодательством.

3.3. В случае отмены мероприятия по вине одной из Сторон виновная Сторона оплачивает другой Стороне неустойку/компенсирует расходы в размере 50 процентов выручки.

3.4. Сторона, по вине которой нарушены интересы правообладателей объектов авторских и смежных прав, возмещает другой Стороне убытки, связанные с удовлетворением воз-

возможных имущественных претензий правообладателей, возникшие в связи с проведением мероприятия.

4. Заключительные положения

- 4.1. Договор вступает в силу со дня его подписания и действует до 12 августа 2023 года.
- 4.2. Соглашения о расторжении и изменении договора заключаются в письменной форме с проставлением подписей и печатей Сторон.
- 4.3. Претензионный порядок рассмотрения Сторонами споров по настоящему договору является обязательным. Срок рассмотрения претензий — пять рабочих дней.
- 4.4. Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

5. Адреса и банковские реквизиты Сторон

«Учреждение-1»

Муниципальное бюджетное учреждение культуры «Дом культуры»

Адрес: 11223, Энск, ул. Ленина, д. 8.

Тел./факс: 8 (2223) 31-89-00

ИНН 7708123436

КПП 770801001

Р/с 40702810400000002233

в АКБ «Надежный»

К/с 30101810400000000222

БИК 044583222

Директор

Карасева А.И.



Ф. И. О.

М.П.

«Учреждение-2»

Муниципальное бюджетное учреждение культуры «Библиотека № 1»

Адрес: 11223, Энск, ул. Коммуны, д. 25.

Тел./факс: 8 (2223) 45-97-00

ИНН 7708456436

КПП 770902001

Р/с 40702810400000002233

в АКБ «Лучший Банк»

К/с 30101810400000000222

БИК 044583222

Директор

Василькова Л.В.



Ф. И. О.

М.П.

Договор на оказание рекламных услуг

Договор представляет собой соглашение, по которому одна сторона по поручению другой стороны осуществляет рекламную кампанию какого-либо продукта. Возьмите за основу образец договора и адаптируйте его для своего учреждения.

Договор на оказание рекламных услуг

г. Москва

14 октября 2023 года

Государственное бюджетное учреждение культуры г. Москвы «Московский театр “Маска”», именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице директора Голубева Виктора Леонидовича, действующего на основании устава, с одной стороны и ПАО «Банк Столицы», именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице генерального директора Томазова Игоря Викторовича, действующего на основании устава, с другой стороны, именуемые в дальнейшем «Стороны», заключили настоящий договор (далее – Договор) о нижеследующем.

1. Предмет договора

1.1. В соответствии с условиями настоящего Договора Исполнитель по заданию Заказчика обязуется оказывать рекламные услуги по размещению рекламного ролика о деятельности Заказчика длительностью 30 секунд на экране Исполнителя, расположенного по адресу: г. Москва ул. Верхняя, д. 17, а Заказчик обязуется оплачивать услуги Исполнителя в порядке и в размере, установленных настоящим Договором.

1.2. Частота показа: 6 (шесть) раз в сутки с 01 ноября 2023 года по 30 декабря 2023 года.

1.3. Исполнитель вправе привлекать для оказания услуг по настоящему Договору третьих лиц, в том числе рекламодателей, оставаясь при этом ответственным перед Заказчиком за действия третьих лиц, в том числе за неисполнение или ненадлежащее исполнение ими своих обязанностей, связанных с исполнением настоящего Договора.

2. Передача рекламных материалов

2.1. Заказчик предоставляет Исполнителю рекламные материалы, подлежащие размещению, в виде цифровых файлов по электронной почте на адрес: teatr_stolitsa@gmail.com.

3. Основные права и обязанности сторон

3.1. Исполнитель обязан:

3.1.1. Оказывать Заказчику рекламные услуги исходя из согласованных Сторонами условий.

3.1.2. Не позднее 15 января 2024 года предоставить Заказчику акт об оказании услуг по настоящему Договору.

3.1.3. В случае своевременного отказа Заказчика от размещения вернуть перечисленные авансом денежные средства на расчетный счет Заказчика в течение 15 банковских дней с момента получения соответствующего письменного уведомления Заказчика.

3.2. Исполнитель вправе:

3.2.1. Не размещать предоставленную Заказчиком рекламу в случае, если она не соответствует требованиям пункта 2.1 настоящего Договора.

3.2.2. Приостановить оказание услуг на срок до устранения нарушений в случае нарушения Заказчиком условий предоставления рекламных материалов или сроков оплаты, письменно или по электронной почте уведомив об этом Заказчика.

3.2.3. Отказать в размещении рекламных материалов в случае их несоответствия этическим, политическим и тематическим принципам Исполнителя.

3.2.4. В случае приостановки оказания услуг по инициативе Исполнителя пересмотреть сроки размещения и согласовать новые сроки с Заказчиком.

3.3. Заказчик обязан:

3.3.1. Производить оплату в соответствии с разделом 4 настоящего Договора.

3.3.2. Предоставить Исполнителю соответствующие лицензии и сертификаты или копии, заверенные нотариально или подписью уполномоченного лица и печатью Заказчика, если объект рекламирования подлежит обязательной сертификации или лицензированию.

3.4. Заказчик вправе:

3.4.1. В одностороннем порядке отказаться от размещения рекламы (полностью или частично) при условии предварительного письменного, в том числе по факсу или электронной почте, уведомления Исполнителя за 3 (три) рабочих дня до начала периода размещения. При этом Заказчик обязан оплатить Исполнителю фактически понесенные в результате исполнения настоящего Договора документально подтвержденные расходы, а также стоимость услуг, фактически оказанных на момент получения письменного уведомления об отказе либо приостановке оказания услуг.

4. Порядок оплаты услуг

4.1. Стоимость услуг Исполнителя составляет 30 000 (тридцать тысяч) руб., НДС не облагается (в связи с применением упрощенной системы налогообложения на основании п. 2 ст. 346.11 НК).

4.2. Заказчик оплачивает услуги Исполнителя путем безналичного платежа на расчетный счет Исполнителя, указанный в настоящем Договоре, в течение 3 (трех) рабочих дней с момента выставления счета.

5. Приобретение и передача прав, заявления и гарантии сторон

5.1. Каждая Сторона настоящего Договора заявляет и гарантирует, что она имеет все права и полномочия, необходимые для заключения настоящего Договора и полного исполнения своих обязательств по нему, и что заключение и/или исполнение обязательств по Договору не нарушит условия каких-либо других обязательств этой Стороны перед третьими лицами.

5.2. Заказчик самостоятельно урегулирует с авторами и иными правообладателями вопросы использования произведений и иных объектов интеллектуальной собственности, а также имен и изображений физических лиц в предоставленной для размещения рекламе.

5.3. Заказчик гарантирует Исполнителю соблюдение требований законодательства РФ к рекламным материалам и рекламируемым услугам, товарам или интернет-страницам, а равно соблюдение прав на объекты интеллектуальной собственности, включенные в предоставленные Заказчиком рекламные материалы, и личных неимущественных прав граждан.

5.4. В случае предъявления к Исполнителю претензий со стороны третьих лиц, связанных с нарушением гарантий, указанных в пункте 5.3 Договора, Заказчик примет все необходимые меры для устранения таких нарушений своими силами и за свой счет, а также возместит все понесенные Исполнителем расходы, вызванные таким нарушением, в течение 3 (трех) рабочих дней с момента заявления обоснованного письменного требования Исполнителя.

5.5. Заказчик по запросу Исполнителя в течение 3 (трех) рабочих дней предоставит документальные подтверждения достоверности рекламной информации, содержащейся в переданных Исполнителю рекламных материалах.

6. Ответственность сторон

6.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему Договору Стороны несут ответственность в соответствии с Договором и законодательством РФ.

7. Освобождение от ответственности

7.1. Сторона освобождается от ответственности, если неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств было связано с обстоятельствами непреодолимой силы (форс-мажорными обстоятельствами), то есть непредвиденными, чрезвычайными и неотвратимыми при данных условиях обстоятельствами, которые Стороны не могли ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами. Такими обстоятельствами, в частности, являются: стихийные бедствия, пожары, землетрясения, наводнения, войны, военные операции любого характера, забастовки, блокады, эмбарго, запрещение или ограничение экспорта или импорта, политические волне-

ния, бунты и их последствия, акты и решения органов государственной власти, изменяющие правовое положение Сторон по Договору, ограничивающие и/или запрещающие исполнение обязательств по настоящему Договору или иным образом влияющие на возможность выполнения условий настоящего Договора, и иные обстоятельства, находящиеся вне разумного контроля Сторон, а равно сбои, возникающие в телекоммуникационных и энергетических сетях, действие вредоносных программ, а также недобросовестные действия третьих лиц, выразившиеся в действиях, направленных на несанкционированный доступ и/или выведение из строя программного и/или аппаратного комплекса каждой из Сторон.

7.2. Сторона, ссылающаяся на обстоятельства непреодолимой силы, обязана в течение 10 (десяти) рабочих дней информировать вторую Сторону по настоящему Договору о наступлении и прекращении подобных обстоятельств в письменной форме. В этом случае представители Сторон в кратчайшие сроки должны проконсультироваться друг с другом и согласовать меры, которые должны быть приняты Сторонами. Несвоевременное, сверх 10 рабочих дней, извещение об обстоятельствах непреодолимой силы лишает соответствующую Сторону права ссылаться на них в будущем. Факт наступления обстоятельств непреодолимой силы и их продолжительность должны быть подтверждены документами, выданными соответствующими компетентными органами или организациями.

7.3. В случае возникновения обстоятельств непреодолимой силы срок выполнения обязательств по настоящему Договору отодвигается соразмерно времени, в течение которого действуют такие обстоятельства и их последствия. Если обстоятельства непреодолимой силы будут действовать свыше 10 дней подряд, любая Сторона будет иметь право расторгнуть Договор в одностороннем порядке.

7.4. В случае если рекламные материалы не были размещены в связи с наступлением вышеуказанных обстоятельств, Исполнитель по согласованию с Заказчиком размещает невышедшую рекламу в согласованные сроки, а при невозможности такого размещения осуществляет возврат Заказчику предварительно уплаченных сумм за неразмещенные рекламные материалы.

8. Срок действия договора, порядок прекращения договора

8.1. Настоящий Договор вступает в силу с даты его заключения, указанной на первой странице, и действует по «30» декабря 2023 года.

8.2. Любая из Сторон Договора вправе в любой момент в одностороннем порядке расторгнуть настоящий Договор, письменно заявив о расторжении настоящего Договора путем направления другой Стороне предварительного письменного уведомления не позднее чем за 10 дней до даты расторжения. Договор в этом случае считается расторгнутым только после проведения взаиморасчетов и урегулирования Сторонами всех спорных вопросов по настоящему Договору.

8.3. Любая Сторона имеет право расторгнуть Договор в одностороннем порядке в случае неисполнения другой Стороной принятых на себя обязательств, письменно сообщив об этом не позднее чем за 10 (десять) рабочих дней до даты расторжения. Расторжение настоящего Договора не снимает с виновной Стороны обязанности произвести оплату/уплатить пени за нарушение обязательств по Договору.

8.4. Права и обязанности Сторон в соответствии с разделом 8 настоящего Договора остаются в силе после прекращения настоящего Договора по любым основаниям.

9. Разрешение споров. Целостность договора

9.1. Споры в связи с настоящим Договором подлежат разрешению Арбитражным судом г. Москвы. К отношениям Сторон применяется право Российской Федерации.

9.2. Стороны будут стремиться разрешать противоречия, возникающие между ними в процессе выполнения настоящего Договора, посредством переговоров и нахождения компромисса, однако без обязательного досудебного (претензионного) порядка.

9.3. Настоящий Договор может быть изменен только с обоюдного согласия Сторон путем составления дополнения или дополнительного соглашения в письменном виде, скрепленного подписями и печатями обеих Сторон.

10. Заключительные положения

10.1. Названия разделов настоящего Договора указаны исключительно для удобства и не могут использоваться для целей толкования содержания положений настоящего Договора.

10.2. Стороны подтверждают, что текст настоящего Договора содержит все согласованные Сторонами условия, относящиеся к предмету настоящего Договора. После заключения настоящего Договора все предварительные переговоры по нему, переписка, предварительные соглашения и протоколы о намерениях по вопросам, урегулированным настоящим Договором, теряют юридическую силу.

10.3. Ни одна из Сторон не вправе передавать (уступать, переводить) свои права и обязанности по настоящему Договору полностью или частично третьим лицам без письменного согласия другой Стороны.

10.4. При изменении адреса или банковских реквизитов Стороны письменно уведомляют об этом другую Сторону в течение 10 (десяти) рабочих дней.

10.5. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах — по одному для каждой из Сторон, экземпляры Договора имеют равную юридическую силу.

КАК УЧРЕЖДЕНИЯМ КУЛЬТУРЫ ЗАПУСТИТЬ СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ ПО «ПУШКИНСКОЙ КАРТЕ»

Чтобы заработать на втором этапе программы «Пушкинская карта», реализуйте совместный проект с коллегами из других учреждений культуры. Для этого выберите партнера, оформите договор и запустите рекламную компанию. Смотрите кейсы успешных проектов, чтобы интегрировать их в свою работу.

Как выбрать формат для совместного мероприятия

Чтобы запустить совместный проект с другим учреждением культуры, можно сначала выбрать партнера, а затем формат. Если идея конкретного мероприятия уже есть, действуйте в обратном порядке.

Если есть потенциальный партнер. Узнайте больше о творческой программе, охвате в социальных сетях, платных услугах и технической оснащенности учреждения-партнера. Выделите преимущества и недостатки, которых нет в вашем учреждении. При создании совместного мероприятия сделайте акцент на взаимозаменяемых плюсах и минусах деятельности каждого участника.

Организируйте коллективное обсуждение очно или в дистанционном формате. Выскажите свои идеи и аргументы с учетом проведенного анализа. Выслушайте предложение и с его стороны. Чтобы успеть пройти модерацию на платформе «PRO.Культура.РФ», не начинайте проект с нуля, а используйте в работе мероприятия из программы учреждения.

Если есть идея для мероприятия. Так как проект «Пушкинская карта» ориентирован на посетителей

от 14 до 22 лет, сначала рассмотрите для сотрудничества те учреждения, в которых реализуют программы для молодежи. Это увеличит узнаваемость совместного проекта среди целевой аудитории.

Затем сравните масштаб и ресурсы потенциальных партнеров. Например, городской театр может предложить сельскому дому культуры организовать мастер-класс по сценическому искусству от актера из труппы, а музей – экспонаты для проведения совместного мероприятия в библиотеке.

Как составить и направить коммерческое предложение

Чтобы начать сотрудничество, отправьте письмо потенциальному партнеру. Даже если вы лично знакомы с руководителем учреждения-партнера, все договоренности по проекту фиксируйте письменно. Обсудили возможность сотрудничества по телефону – пришлите письмо для подтверждения. Встретились на совещании – направьте всем участникам стенограмму с итогами. Это поможет фиксировать задачи, ставить дедлайны и определять ответственных.

В рамках программы «Пушкинская карта» письма пригодятся, чтобы сделать коммерческое предложение коллегам из других учреждений культуры и билетным операторам. Также направляйте сопроводительные письма, например, чтобы пригласить на мероприятия проекта руководство министерства образования, учебные заведения и лично лидеров общественного мнения – блогеров.

Как оформить договор о партнерстве

Заключите договор творческого партнерства или договор о совместном проведении творческих мероприятий. Договор о творческом партнерстве закрепляет желание

Таблица 2. Сравнение договоров творческого партнерства и о совместном проведении творческих мероприятий

Договор творческого сотрудничества	Договор о совместном проведении творческих мероприятий
<p>Учреждение еще не знает, какие шаги потребуются для достижения намеченных целей, и не может устанавливать сроки исполнения своих задач. Пример: договор музея с ассоциацией филателистов о сотрудничестве на перспективу</p>	<p>Установлены сроки сотрудничества, действия каждой стороны, результаты этих действий можно измерить количественно и качественно. Пример: соглашение с ассоциацией филателистов о передаче 200 почтовых марок на временное хранение для экспонирования в составе выставки и проведении открытых лекций членов ассоциации согласно утвержденному расписанию</p>

сторон действовать сообща, в нем указывают направления сотрудничества. Конкретные мероприятия и проекты могут становиться темами отдельных договоров и соглашений о сотрудничестве. Главное отличие договора о творческом партнерстве от договора о совместном проведении творческих мероприятий — в рамочном характере первого документа. Подробнее обо всех отличиях смотрите в таблице 2.

Какие положение включить.

Договоры о сотрудничестве определяют намерения сторон по различным направлениям культурной деятельности. В этом случае договор не признается гражданско-правовым. Когда заключаете договор, пропишите алгоритм действий: от планирования до подведения итогов. Вот что важно предусмотреть:

- как распределяете ответственность между сторонами;
- кто предоставляет площадку для мероприятия;
- как распределяете расходы по совместному мероприятию;
- как делите полученную прибыль.

Назначьте ответственных за каждый блок, распределите с партнером задачи и выберите форму отчетности перед организаторами.

Как составить отчет

После проведения мероприятия зафиксируйте в отчете результаты: как изменились численные показатели, достигнуты ли цели, насколько полезным оказалось сотрудничество, комфортно ли было работать. Отчет удобнее составлять в презентации или печатном документе, иногда его ведут прямо в социальных сетях.

Сведения из отчета дадут объективно оценить результат, принять решение о продлении договора или сделать предложение потенциальным партнерам.

Используйте каналы для продвижения

Чтобы о совместном проекте узнали как можно больше владельцев «Пушкинской карты», используйте несколько способов продвижения. Наладьте контакт с районными учебными заведениями. Затем предложите блогерам анонсировать в соцсетях ваши мероприятия на взаимовыгодных условиях. Также обратитесь к билетной системе и запросите базы данных посетителей для запуска рассылок.

Учебные заведения. В честь Всемирного дня учителя театр «Камала» обратился в министерство образования с предложением совместно организовать «Декаду учителей». В программу включили экскурсии по комплексу «Шарык клубы» и спектакль «Очарованный танцем» И. Зайниева. Руководство ведомства и учителей из местных образовательных учреждений бесплатно пригласили посетить мероприятия проекта. Одновременно

с этим запустили продвижение «Пушкинской карты»: в интервью СМИ и личных беседах с коллегами. Также собрали электронные почты учителей и образовательных учреждений.

Следующим шагом в сотрудничестве с учебными заведениями стало приглашение их на спектакль-концерт, посвященный 100-летию великого татарского композитора Рустема Яхина. Руководство театра направило письма на имя руководителей Музыкального училища, Казанской консерватории и Института культуры. Затем удалось договориться, чтобы студенты приобрели билеты на музыкальный спектакль именно по «Пушкинской карте». По итогам такого сотрудничества более 150 билетов было куплено только по карте.

Лидеры мнений. Так как основную часть новостей молодые люди узнают из интернета, в том числе социальных сетей, — резонно подключить к продвижению блогеров, которые пользуются популярностью среди молодежи. Такое сотрудничество пригодится и вне программы «Пушкинская карта». Любое упоминание об учреждении на интернет-платформе с высоким рейтингом повышает его статус.

Руководство театра «Камала» составило план гастролей по учреждениям культуры Уфы, во время которых запланировали пригласить местных блогеров на экскурсию по театральному комплексу и спектакль. То есть со стороны театра лидеры мнений получили бы бесплатную культурную программу, а от них требовалась реклама в социальных сетях о мероприятиях учреждения в рамках «Пушкинской карты».

Клиентские рассылки. Руководство театра «Камала» обратилось к билетной системе «Билетон», которая обслуживает онлайн и офлайн продажи в учреждении. Эта система является билетным оператором всех учреждений культуры Татарстана.

Рис. 1. Памятка по «Пушкинской карте» для посетителей



Как купить билеты по «Пушкинской карте»

Кто сможет посещать театры, музеи и филармонии за счет государства

- 1. Зарегистрироваться на «Госуслугах»**
С 14 лет, после получения паспорта
- 2. Подтвердить учетную запись**
С помощью онлайн-банков или в центрах обслуживания
- 3. Скачать приложение «Госуслуги.Культура»**
В AppStore и Google Play
- 4. Получить виртуальную карту «Мир»**
- 5. Выбрать мероприятие**
В приложении, на Культура.РФ или в «Почта Банке»
- 6. Оплатить билет**

Кому выдадут:
молодежь от 14 до 22 лет

Сумма на карте:
с 1 сентября 2021 г. — 3000 Р
с 1 января 2022 г. — 5000 Р

Предложение заключалось в том, чтобы сделать партнерские рассылки с другими театрами-лидерами в продаже по «Пушкинской карте». Коллеги из двух театров и билетная система поддержали идею. По итогам провели две дружественные рассылки по базам театров-коллег на более чем 10 000 электронных адресов. В тексте письма призывали приобрести билеты по карте. Один театр использовал базы данных зрителей, которые купили билеты по карте в другие театры.

Приобрести и распорядиться «Пушкинской картой» сможет молодежь в возрасте от 14 до 22 лет. Чтобы упростить для них процесс оформления карты, разместите в холле учреждения и на официальном сайте памятку с предыдущей страницы.

Как привлечь владельцев «Пушкинской карты» в учреждение

ПОМОГАЙТЕ ПОСЕТИТЕЛЯМ ОФОРМЛЯТЬ КАРТУ

Распечатайте более детальную инструкцию администратору или другому сотруднику, который сможет помочь посетителю оформить карту:

- 1 Зарегистрируйтесь на Госуслугах.** Это можно сделать с 14 лет, после получения паспорта на стартовой странице сайта.
- 2 Подтвердите учетную запись.** Теперь это можно сделать онлайн, если есть карточка банка из списка на сайте. Если нет, то придется очно обратиться на почту, в Пенсионный фонд, МФЦ или в другой центр обслуживания пользователей
- 3 Установите мобильное приложение «Госуслуги Культура».** Оно доступно в AppStore, Google Play, AppGallery и RuStore.
- 4 Подтвердите выпуск «Пушкинской карты».** Оформить виртуальную карту «Мир» можно прямо в приложении Госуслуги Культура или получить пластиковую карту в отделении Почта Банка, предъявив паспорт и СНИЛС.
- 5 Выберите мероприятие из афиши в приложении или на сайте «Культура.РФ» и оплатите билет картой.** При покупке на сайте ищите кнопку «Оплатить Пушкинской картой».

Для учреждения в плане оплаты и оформления ничего не меняется в случае применения виртуальной карты вместо реальной.

ПРИМЕНИТЕ ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ФОРМАТЫ

Подростки и молодежь требуют другого подхода к подбору тематики и организации мероприятий. Это сложная целевая аудитория, которая предпочитает самостоятельное творчество, минимальное вмешательство в процесс и не прощает мероприятий, сделанных «для галочки» или «на коленке». Конкуренция за время этой аудитории ожесточенная, и завладеть их вниманием можно, только

Рис. 1. Памятка, как привлечь владельцев «Пушкинской карты»

«АКЦИОН» Культура

Как привлечь владельцев «Пушкинской карты»

- 1** **Задействуйте молодых специалистов.** Они понимают запросы целевой аудитории и смогут предложить подходящие для неё мероприятия.
- 2** **Приложите бонус к билету.** Договоритесь с соседним кафе о кофе в подарок при предоставлении билета или откройте доступ к закрытому онлайн-мероприятию.
- 3** **Заключите договор о совместном проведении мероприятий.** По билету в музей посетители смогут бесплатно посетить музей или кинотеатр.
- 4** **Продлите время работы.** Посетителям удобно, когда учреждение работает до 21:00 или 22:00. По статистике вечернее время — самое популярное у молодежи.
- 5** **Модернизируйте пространство.** Техническое переоснащение и обновление пространства делают учреждение привлекательным для молодой аудитории.
- 6** **Проведите конкурс в соцсетях.** Предложите выложить фото с билетом и хэштегом учреждения. Среди участников акции проведите розыгрыш.
- 7** **Запустите акцию «Приведи друга и получи скидку».** Участникам предоставьте скидку на мероприятие, которое не вошло в программу «Пушкинская карта».

если хорошо разобраться в их интересах и загореться их увлечениями.

Отобрать из справочника или придумать подходящие мероприятия для культурного центра, библиотеки, театра, музея, школы искусств и парка поможет сама целевая аудитория.

Создайте из числа сотрудников рабочую группу и пригласите к участию активистов из воспитанников, учащихся школ, студенческого совета ближайшего вуза, локальных блогеров и другую молодежь, до которой можете дотянуться. Они сгенерируют идеи, близкие ровесникам, а сотрудники не позволят выйти из бюджета или уставной деятельности.

Используйте идеи по привлечению молодежи, которые адаптированы под программу «Пушкинская карта» (см. на предыдущей странице).

ИСПОЛЬЗУЙТЕ СПРАВОЧНИК РЕКОМЕНДУЕМЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО «ПУШКИНСКОЙ КАРТЕ»

Собрали реализованные мероприятия по «Пушкинской карте», которые были востребованы молодежью в 2021-2022 годах. Учли методические рекомендации Минкультуры и оценили каждое событие по сложности и стоимости билета. В справочнике – только проверенные экспертным советом мероприятия, которые успешно прошли модерацию (см. на следующей странице).

Вот несколько проектов, которые реализовали ваши коллеги и ради которых местная молодежь оформила «Пушкинскую карту».

Гончарная мастерская в Иркутском областном Доме народного творчества за два месяца увеличила посещаемость и доход по ПК в 2,5 раза

Иркутский областной Дом народного творчества (ИОДНТ) – региональный культурно-досуговый центр с подведомственной сетью муниципальных культурно-досуговых учреждений в 814 единиц.

У самого Дома творчества нет своих зрительных залов – только выставочные помещения и небольшая гончарная мастерская, которая в среднем приносила 30 тыс. руб. дохода в месяц. Включение в проект «Пушкинская карта» состоялось в июне 2022 года. С учетом дефицита чипов для пластиковых карт решили организовать продажу услуг по программе исключительно в онлайн-формате через билетного оператора. За это время не было ни одной жалобы на виртуальную карту и оплату. В июне 2022 года учреждению поставили план продаж по «Пушкинской карте», который почти в 8 раз превысил фактические показатели: 232 тыс. руб. против 30 на момент получения задачи. А в июле выполнение показателей проекта учредитель включил в показатели эффективности руководителя. Работу по проекту начали с услуг «Ремесленного подворья». Пересмотрели прейскурант с учетом: плана продаж, комиссии маркетплейса, увеличением стоимости расходников и 20 процентов чистой прибыли учреждения. В среднем цена услуги увеличилась для посетителя на 10–15 процентов.

Справочник идей мероприятий для проекта «Пушкинская карта»

Идея	Описание	Сложность	Цена билета
ФОТОГРАФИЯ И ВИДЕОСЪЕМКА			
Выставка «Фотопутешествие по России»	Старые и новые фотографии, запечатлевшие красоту и мощь родного отечества. Города, природа, жители различных регионов и их повседневная жизнь.	★☆☆	от 50 рублей
Выставка «История учреждения»	Фотографии, информация о различных периодах жизни здания. Какие были организации, кто работал. Взгляд в будущее.	★☆☆	от 50 рублей
Выставка «100 лет тому назад»	Архивные фотографии города и района. Было/стало. Предметы быта того времени, истории о жителях — как простых, так и знаменитых.	★★★	от 100 рублей
Лекция «Мобильная фотография»	Полезная информация о любительской съемке на телефон; обзор популярных приложений для обработки фото. Идеи для быстрых фотосессий.	★☆☆	от 150 рублей
Мультимедийная лекция «Фотография: свидетель истории»	Рассказ о самых значимых кадрах XX столетия, их авторах и истории. Сопровождается презентацией.	★☆☆	от 150 рублей
Мастер-класс «Съемка видеоблога»	Обзор видов и форматов съемки, лучше всего подходящих для ведения блога. Выбор фона, требуемое оборудование, интересные темы. Применение на практике.	★☆☆	от 500 рублей
Мастер-класс «Мобильная видеосъемка»	Правила мобильной съемки; поиск идей для контента; работа с самыми популярными приложениями для видеомонтажа.	★★★	от 600 рублей
Цикл занятий с фотографом	Серия мастер-классов с профессиональным фотографом: основы позирования, постановки света, выбор фототехники. Поиск композиции и идеального кадра. В финале — выставка лучших работ участников.	★★★	от 1500 рублей
ЯЗЫКИ И КОММУНИКАЦИЯ			
Психологический тренинг «Спокойствие, только спокойствие»	Занятие, на котором речь идет о преодолении тревоги — спутнике современной жизни. Техники самоуспокоения, развитие уверенности в себе. Умение решать сложные ситуации.	★★★	от 200 рублей
Встреча разговорного клуба	Чтение и обсуждение книг англоязычных авторов на языке оригинала. Разговорная практика, новые знакомства, игры на английском, сериалы	★☆☆	от 250 рублей

Идея	Описание	Сложность	Цена билета
Мастер-класс «Ораторское искусство»	Упражнения и техники, позволяющие обрести уверенность и не бояться выступать на публике. Секреты красивой речи; способы удерживать внимание публики.	★★★☆☆	от 300 рублей
Мастер-класс «Профессиональный английский»	Английский для будущих специалистов — способ узнать много нового и пополнить словарный запас. Участники составят резюме и сопроводительное письмо на английском. Узнают, как переводить технические и правовые документы.	★★★☆☆	от 400 рублей
Лекция на иностранном языке	Рассказ о достопримечательностях различных стран — может быть на немецком, французском, итальянском.	★★★☆☆	от 500 рублей
Мастер-класс «Готовимся к ОГЭ по английскому»	Подготовка к экзамену: грамматика, лексика, устная речь. Полезные таблицы и материалы.	★★★☆☆	от 1000 рублей
МУЗЫКА, ВОКАЛ, ТАНЦЫ			
Концерт «Поём о Родине»	Всемирно известные военно-патриотические песни, ставшие символами целых поколений. Возможна комбинация с диджейским баттлом или неоклассикой.	★★☆☆☆	от 50 рублей
Мастер-класс «Народная песня»	История фольклорной песни; специфика пения и основные правила. Исполнение самых популярных народных песен.	★★☆☆☆	от 100 рублей
Концерт «Музыка русской души»	Исполнение романсов под аккомпанемент живой музыки.	★★★☆☆	от 100 рублей
Встреча-концерт «Авторская песня»	Песни под гитару, живой диалог со слушателями и интересные факты об известных исполнителях.	★★★☆☆	от 100 рублей
Концерт «Жизнь в танце»	Выступление ведущих танцевальных коллективов со своими лучшими номерами.	★★★☆☆	от 100 рублей
Музыкальный квиз «Угадай мелодию»	Игра, участники которой угадывают различные мелодии. Много жанров: от рока до классических произведений.	★★☆☆☆	от 150 рублей
Фестиваль классической музыки	Цикл концертов, посвященных классике — звучат Бах, Шуберт, Чайковский и другие великие авторы.	★★★☆☆	от 200 рублей
Концерт «Зимний вечер»	В программе любимые новогодние мелодии из мультфильмов и кинофильмов: «Карнавальная ночь», «Зима в Простоквашино» и многие другие.	★★☆☆☆	от 200 рублей
Концерт неоклассики	Классическая музыка в современных аранжировках или чартовые хиты этого года, исполненные на народных инструментах.	★★★☆☆	от 200 рублей

Идея	Описание	Сложность	Цена билета
Фристайл-баттл «На районе»	Участники сочиняют рэп в режиме живого времени на заданную ведущим тему. Зрители определяют победителя.	★☆☆	от 200 рублей
Диджейский баттл «Замиксуем классику»	Обработка электронных треков с добавлением дорожек классической музыки. Если нет аппаратуры — создать треки предложить дома, а определить победителя на дискотеке народным голосованием.	★★★	от 300 рублей
Мастер-класс «Народный танец»	Знакомство с особенностями народных танцев и их видами; изучение элементов; пляски в паре и хороводы.	★☆☆	от 300 рублей
Мастер-класс «Музыкальное поздравление»	Под руководством преподавателя гость учится играть на фортепиано простую мелодию. В качестве бонуса — финальная видеозапись, которую потом можно использовать, как поздравление.	★★☆	от 500 рублей
Абонемент «Музыка русской души»	Цикл концертов, посвященных музыке народов, проживающих на территории России. Песни, танцы, рассказы о народных приметах и популярных играх.	★★☆	от 700 рублей
Мастер-класс «Запись голоса»	Знакомство с принципами и методами звукозаписи, оборудованием, процессом сведения и обработки музыки. Практическая часть состоит из записи вокала и погружения в студийную работу.	★★★	от 700 рублей
РЕМЕСЛА И НАРОДНЫЕ ЗАБАВЫ			
Лекция «Приметы и поверья»	Истоки возникновения примет. Внимание к природе, сплетение веры и мистики. Народный календарь и самые интересные праздники.	★☆☆	от 100 рублей
Мастер-класс «Крафтим монету»	Даже если нет полноценной кузницы — достаточно позвать чеканщика с молотом, подходящей формой с достопримечательностью города/региона, и мягким сплавом. Монетку участник заберет себе в память о мероприятии	★★★	от 100 рублей
Вечер-встреча «Калейдоскоп ремесел»	Люди различных ремесел рассказывают о себе, своем трудовом пути и специфике области, в которой работают. Открытый диалог. Возможность попробовать ремесло здесь и сейчас	★★☆	от 150 рублей
Мастер-класс «Эльфийские украшения»	Плетение венков, создание брошей, браслетов или заколок в стилистике фэнтезийных эльфов. Выполнять можно в техниках флористики, бисероплетения, макраме. Готовое изделие участник забирает.	★★☆	от 150 рублей

Идея	Описание	Сложность	Цена билета
Лекция «Тайны народных узоров»	Рассказ о многообразии узоров, их значении и символах. Традиционные для региона узоры, их история. Сопровождается презентацией с наглядными примерами.	★★★☆☆	от 150 рублей
Мастер-класс «Народный орнамент»	Создание узорной вышивки под руководством преподавателя. Сопровождается рассказом об орнаментах и их значении.	★★★☆☆	от 200 рублей
Программа «Народные посиделки»	Традиционные вечерние посиделки с танцами, песнями, сказками и небылицами. Рассказ о народном быте. Конкурс скороговорок и чаепитие с настоящим самоваром. Выступление коллектива фольклорной песни.	★★★☆☆	от 300 рублей
Программа «Народный ярмарочный театр»	Петрушка, поп и купец — герои кукольных спектаклей, известные с давних времен. Гости ярмарок, любимцы публике. Серия небольших спектаклей и рассказ об истории возникновения персонажей. Возможность попробовать себя в роли кукловода.	★★★★☆	от 300 рублей
ИСТОРИЧЕСКИЕ И ПАТРИОТИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ			
Программа «Тайны библиотеки»	Командная игра. Ведущий задает вопросы, ответы на которые нужно искать в книгах.	★★☆☆☆	от 100 рублей
Квиз «Города России»	Интеллектуальная игра, задания и вопросы которой связаны с различными городами России.	★★☆☆☆	от 100 рублей
Лекция «Кто наши предки на самом деле»	Рассказ о древних племенах, проживавших на территории современной России — быт, предметы быта, влияние на культуру. Археологические находки на территории края.	★★★☆☆	от 100 рублей
Лекция «Символы России»	История российского флага, герба и гимна. Когда появились, как менялись. Знаковые события и значение символики.	★★☆☆☆	от 100 рублей
Концерт «Поём о Родине»	Всемирно известные военно-патриотические песни, ставшие символами целых поколений. Возможна комбинация с диджейским баттлом или неоклассикой.	★★☆☆☆	от 100 рублей
Историческая викторина «От Руси до России»	Интеллектуальное состязание. Несколько раундов, состоящих из вопросов и заданий разного уровня сложности, чьей темой является история России различных эпох.	★★★☆☆	от 150 рублей

Идея	Описание	Слож- ность	Цена билета
Экскурсия «История старых книг»	Рассказ об особо ценных книгах и документах, хранящихся в учреждении. Демонстрация, возможность прикоснуться к страницам и познавательные факты о книгопечатании в России.	★★★☆☆	от 200 рублей
Программа «Патриоты России»	Знакомство с историей формирования русской армии, ее героях и славных победах. Подвиги русских солдат; дань памяти тем, кто погиб, исполняя воинский долг. Тематическая выставка, посвященная войнам последних столетий и роли сынов своей страны в них.	★★★☆☆	от 200 рублей
Игровая программа «Детство в СССР»	Многообразие дворовых и настольных игр советского периода. Рассказ об истории. Игра в команде, итоговое соревнование в самой понравившейся игре.	★★★☆☆	от 200 рублей
Программа «Древний воин»	Знакомство с вооружением древнерусских воинов, их доспехами и знаками принадлежности. Рассказ об археологических находках на территории края; интересных сражениях и их роли в истории.	★★★☆☆	от 200 рублей
Встреча «Путешествие по родному краю»	Разговор о родном крае, его достопримечательностях, природных чудесах и памятных местах. Сопровождается мультимедийной презентацией.	★★★☆☆	от 200 рублей
Программа «До нашей эры»	Рассказ о древних жителях современной России — динозаврах и ископаемых животных. Археологические находки. Кто и где когда-то жил. Сопровождается презентацией и викториной.	★★★☆☆	от 300 рублей
Экскурсия «Прогулка по родным улицам»	Небольшое путешествие, участники которого узнают много нового о привычных местах — истории возникновения улиц, сокрытые в их названиях тайны, а также судьбы домов и их жильцов.	★★★☆☆	от 500 рублей
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ			
Встреча «Что наша жизнь? Игра!»	Собрание поклонников настольных игр самой разной тематики — советских, современных, авторских, DnD. Обсуждение актуальных для сообщества тем и общение с единомышленниками.	★★☆☆☆	от 100 рублей
Мастер-класс «Цифровые услуги в быту»	Участники узнают о возможностях сайта госуслуги: как записаться ко врачу, оформить загранпаспорт, запретить оформление на себя кредитов и микрозаймов. На мини-лекции расскажут, какие услуги пригодятся в быту и как это было раньше.	★★☆☆☆	от 100 рублей

Идея	Описание	Сложность	Цена билета
Вечер-встреча «Цифровые профессии»	Люди современных профессий (дизайн, программирование, аналитика, разработка игр, коучинг) рассказывают о себе, своем трудовом пути и специфике области, в которой работают. Открытый диалог. Помощь в профориентации.	★★★☆☆	от 150 рублей
Мастер-класс «Анимация»	Программа состоит из введения в анимацию, ее краткой истории и практикума по созданию своего анимированного флиппбука на заданную тему	★★★☆☆	от 200 руб.
Семинар «Кибербезопасность: лайфхаки для твоей бабушки»	Какие есть вирусы, угрозы и способы похищения данных. Как защитить себя и своих близких: двухфакторная аутентификация, техники создания паролей, принципы оценки ненадежных сайтов, писем, сообщений.	★★★☆☆	от 200 руб.
Хакатон «Королевская битва»	Участники соревнуются в игре, где нужно первым пройти задания, связанные со знанием современных технологий. Напряженная борьба, один победитель.	★★★★☆	от 200 руб.
Мастер-класс «Японский комикс»	Участники познакомятся с правилами создания манги, разберут сцены на кадры и реплики, создадут свой мини-комикс по мотивам любимого фильма или книги	★★★★☆	от 300 руб.
Семинар «Проектирование игр»	Участники узнают, какие бывают игровые механики, как поможет в создании игр математика и теория вероятностей. Создадут свою первую механику для квеста.	★★★★☆	от 400 руб.
Мастер-класс «Hello word на 5ти языках программирования»	Мини-лекция: какие бывают языки программирования, в чем их отличие и почему их так много. Практикум по написанию первых строчек кода на 5 самых ходовых: Python, C, Java, Visual Basic, Assembly.	★★★☆☆	от 500 руб.
ПРАЗДНИЧНЫЕ И ЮБИЛЕЙНЫЕ СОБЫТИЯ			
Программа «Бестселлеры России, о которых вы не знали»	Рассказ о писателях/художниках/композиторах — уроженцах края, района, страны. Творчество, значимые произведения. Сопровождается презентацией, информацией о местах, связанных с деятельностью. Чтение отрывков из книг, демонстрация музыки или картин. Можно приурочить к юбилею такого деятеля или тематическому празднику.	★★★☆☆	от 100 рублей
Мастер-класс «Рождественский венок»	Создание оригинального венка под руководством преподавателя.	★★★☆☆	от 150 рублей

Идея	Описание	Сложность	Цена билета
Мастер-класс «Скрип пера»	Урок каллиграфии. Изучение процесса, написание красивой поздравительной открытки.	★☆☆	от 150 рублей
Цикл мастер-классов «Рисуй!»	Несколько уроков рисования в различных техниках: пастель, карандаши, акварель и гуашь. Может быть приурочен к празднику для создания открытки или к тематике сезона	★☆☆	от 200 рублей
Программа «Встреча с Дедом Морозом»	Интерактивная программа, которую ведет Дед Мороз. Рассказ о родственниках Деда Мороза, традициях празднования в различных странах мира. Мастер-класс по созданию новогоднего подарка своими руками. Чаепитие со сказкой.	★★☆	от 400 рублей
ТЕАТРАЛЬНОЕ И СЦЕНИЧЕСКОЕ ИСКУССТВО			
Стендап битва «Смекалка и отвага»	Участники выступают с заготовленными шутками и получают оценку от зрителя. После шоу — разбор причин успеха и провала шуток со сценаристом, обмен опытом.	★☆☆	от 150 рублей
Спектакль «Сказка ложь, да в ней намек»	Театрализованное представление по мотивам русских народных сказок.	★☆☆	от 150 рублей
Спектакль «Ночь перед Рождеством»	Новое прочтение мистической повести Н.В. Гоголя — на сцене кузнец Вакула, Оксанка и жители Диканьки. Сплетение народных поверий и фольклора.	★★☆	от 300 рублей
Мастер-класс «Сценарий для Shorts»	Как по законам драмы создать вирусный короткий ролик — покажут на мастер-классе. Бонусом — причина популярности и разбор топовых трендов shorts	★★☆	от 300 рублей
Программа «Первый бал»	Погружение в атмосферу первого бала — подготовка, разучивание танца и, наконец, дебют. Сопровождается рассказами о традициях первых балов в России и их значении для разных поколений.	★★★	от 400 рублей
Программа «Актерское мастерство»	Азы актерского мастерства под руководством преподавателя театральной студии. Сценическое движение, постановка речи. История различных жанров и проба себя перед зрительным залом.	★★☆	от 400 рублей
Серия мастер-классов «Косплей-дефиле»	На занятиях участники создают костюм любимого персонажа, учатся передавать характер и двигаться на сцене. По итогу курса — дефиле, на котором жюри оценивает проработанность костюма и характера, а также фотосессия с желающими.	★★★	от 700 рублей

Идея	Описание	Сложность	Цена билета
ЭКОЛОГИЯ И ЭКСПЕДИЦИИ			
Программа «Мир птиц»	Информация о птицах, живущих в регионе — какие из них улетают, какие остаются зимовать. Чем можно кормить, чем строго запрещено. Изготовление кормушек из простых материалов и важность помощи птицам в холода.	★★★☆☆	от 150 рублей
Мастер-класс «Все свое ношу с собой»	В программе: мини-лекция по необходимым вещам в походе, турпоездке, на отдыхе и практикум по искусству эргономики и балансировки при сборе рюкзаков.	★☆☆☆☆	от 150 рублей
Лекция «Экологичное потребление»	Участники познакомятся с простыми способами сохранять природу в быту — какие упаковки и моющие средства лучше не покупать, на что обращать внимание при выборе продуктов, как правильно разделять отходы. Каждый сможет сделать маленькие шаги, чтобы спасти природу.	★☆☆☆☆	от 150 рублей
Квиз «Съедобное/ несъедобное»	Интеллектуальная игра на знание природных даров. Участники не только проверят свои знания, но и узнают об опасных грибах, ягодах и рыбах, как их отличить и правильно приготовить.	★★★☆☆	от 200 рублей
Семинар по ориентированию на местности «Путь по звездам»	Участники научатся определять время без часов, пользоваться картой и компасом, определять направление по природным признакам. Из семинара можно сделать серию мастер-классов с выездом на природу.	★★★☆☆	от 250 рублей
Мастер-класс по приготовлению ПП закуски	Повар покажет, как сделать вкусную и полезную закуску из продуктов, которые есть в холодильнике у каждого. Участники научатся сочетать вкусы и приправы, попробуют приготовить свое блюдо.	★★★☆☆	от 300 рублей
Лекция по правильному питанию	Лектор расскажет, как сформировать баланс БЖУ и калорий, как правильно питаться и худеть, как составить индивидуальный рацион. В ходе занятия участникам будет предложена альтернативная культура питания.	★☆☆☆☆	от 300 рублей
Программа «Основы выживания в дикой природе»	Комплекс занятий для юного выживальщика — ориентирование, обустройство лагеря, разведение костра, поиск и приготовление еды. Возможно включение в программу выездов на природу в составе организованных групп	★★★★☆	от 500 рублей

Благодаря системной работе, без привлечения ресурса распространителей учреждение вышло на следующие показатели продаж:

Месяц	Продано билетов по Пушкинской карте (шт.)	Выручка по проекту (руб.)
Июнь	3	5400
Июль	27	40 000
Август	56	107 900
Сентябрь	55	123 560
Октябрь	113	218 800

В октябре доход вырос в том числе из-за партнерства с муниципальными учреждениями культуры: они стали включать мастер-классы гончарной мастерской ИОДНТ в свою афишу Пушкинской карты. Продажа билета на такое событие оформляется как коллективная покупка через учреждение-партнера.

Такая же схема подходит учреждениям, которые технически не могут подключиться к проекту. Тогда опорное учреждение продает билеты от своего имени и по договору с партнерским учреждением привлекает его для оказания услуг.

Рис. 2. Мастер-класс по гончарному мастерству



Рис. 3. Хоровой кружок



Картинной галерее «Дом Озерова» продавать билеты помогает e-mail-рассылка

Галерея участвует в проекте «Пушкинская карта» с 1 мая 2022 года. За это время продали более 300 билетов на выставки, экскурсии, интерактивные программы, мастер-классы. Самыми востребованными событиями среди молодежи остаются выставки и экскурсии по ним. Благодаря этому участники проекта изучают творчество и биографию художников, историю изобразительного искусства в России и мире, а также пробуют себя в роли настоящих художников на тематических мастер-классах. Чтобы оставаться «на одной волне» с молодежью, Дом Озерова экспериментирует с форматами и темой событий, а также использует современные методы по продвижению мероприятий. Особое внимание уделяют анонсам и различным рубрикам в социальных сетях, на портале «Культура.РФ», рассылке предложений в образовательные учреждения города. Последние всегда заинтересованы в мероприятиях, на которые

Рис. 4. Лекторий



Рис. 5. Мастер-класс по рисованию



можно отправиться со своими учениками и студентами, поэтому такое сотрудничество приносит положительные результаты. Немалую роль играет e-mail-рассылка, которую можно настроить именно для участников проекта. Все желающие могут на нее подписаться и первыми узнавать о новых событиях по Пушкинской карте. Также это интересно тем, кто был впервые в Доме Озерова, но хочет вернуться еще не один раз. Среди сложностей учреждение выделяет долгую модерацию из-за нагрузки на сайт и малую осведомленность населения на старте проекта. Поэтому взяли на контроль заблаговременное планирование мероприятий по Пушкинской карте и рекламировали ее своими силами.

В Волгодонском дворце культуры 67 процентов билетов по Пушкинской карте проданы на патриотические мероприятия

Реализация «Пушкинской карты» стартовала во Дворце культуры «Октябрь» в феврале 2022 года, в Волгодонске они стали первоходцами проекта. К середине ноября гости учреждения приобрели 2996 билетов по «Пушкинской карте» на сумму 902 100,00 руб. Всего в рамках проекта в 2022 году провели 27 мероприятий. Среди них: патриотические концерты, тематические программы к государственным праздникам, концерты творческих коллективов учреждения, интерактивные музыкальные сказки, спектакли. Для продажи билетов использовали маркетплейс Quick Tickets.

Наибольший успех получили именно мероприятия патриотической направленности. Продажи билетов по ним составили 67,5 процента от общего количества билетов по «Пушкинской карте» за 2022 год. Мероприятия проводили в поддержку российских военнослужащих, принимающих участие в специальной военной операции. С этой целью разработали проект «Мой дом – Россия!», в рамках которого провели патриотические концерты «Своих не бросаем!» и «Героям посвящается». Целевая аудитория данных программ – учащиеся школ, студенты среднего профессионального и высшего образования. Дворец культуры «Октябрь» активно призывает коллег поддержать этот проект и присоединиться к нему. Так, учреждения культуры по всей России продолжают традиции времен Великой Отечественной войны «И песня тоже воевала» и продемонстрируют силу единства.

Мероприятия привлекли внимание молодежи за счет активного взаимодействия с администрацией города Волгодонска, управлением образования

и школами, колледжами и вузами. У этих учреждений возник острый запрос в гражданско-патриотическом, духовно-нравственном и культурном развитии молодого поколения, что способствует сотрудничеству.

Большое внимание ДК «Октябрь» уделяет деталям: оформлению сцены, профессиональному монтажу видеороликов на фон выступления, подбору репертуара коллективов, пошиву и выбору сценических костюмов, световому сопровождению, подготовке ведущих и исполнителей. Молодежь требовательна к качеству из-за доступности высококлассного контента на видеохостингах, легко чувствует фальшь и плохую подготовку.

В социальных сетях учреждение активно ведет информационную кампанию, разными способами привлекает молодежь к получению «Пушкинской карты» и покупке по ней билетов на мероприятия.

Когда учреждение размещает анонс события на сайте «Культура.РФ», всегда закладывает время на модерацию экспертным советом — три рабочих дня.

Рис. 6. Концерт по «Пушкинской карте»



Рис. 7. Патриотическое мероприятие



В Инновационном культурном центре Калужской области молодые актеры сами ставят перформансы и собирают аншлаг

ИКЦ в Калужской области видят большие возможности в «бесплатном» посещении мероприятий молодежью. До проекта у них было два профессиональных коллектива — инновационный театр балета и оркестр современной музыки. Они вели платную деятельность в виде 35 спектаклей и концертов в год. Также учреждение проводило порядка 20 мастер-классов и выставок. Поскольку показатели «Пушкинской карты» существенно выше этих цифр, культурный центр нашел пути увеличения количества мероприятий.

Первым направлением проекта стали мастер-классы от творческих студий — по одному в месяц от каждого формирования. Молодежи предложили попробовать себя в вокале, фотографии, хореографии и пластике, актерском мастерстве, звукозаписи, гончарном ремесле и керамике. Наполняемость мастер-классов от 5 до 15 человек. Если от школ поступает запрос об увеличении количества билетов — организуют занятия для конкретных групп учащихся.

Чтобы заинтересовать аудиторию больше и удержать, руководители разрабатывают циклы занятий, где пошагово погружают в тонкости конкретного искусства. Например, руководитель школы вокала создала цикл:

- первое занятие — певческое дыхание;
- второе — артикуляционная гимнастика;
- третье — кантиленное пение;
- четвертое — мелизматика.

Вторая возможность увеличить продажи — рационально использовать площади в свободное от занятий и мероприятий время. Культурный центр использует свой зал-трансформер для совместных проектов с творческим сообществом Калуги и области. До введения «Пушкинской карты» учреждение предлагало его как площадку для спектаклей и концертов независимых режиссеров, музыкантов, творческих проектов НКО за плату. Теперь схему поменяли: учреждение модернрует мероприятие, продает билеты, занимается рекламой, а партнерам выплачивает гонорар в процентах от валового сбора. Все они люди творческие и поэтому с удовольствием отдают обязанности по продажам и продвижению мероприятий культурному центру. А учреждение проводит эти проекты по «Пушкинской карте».

Пример такого сотрудничества — проект Владимира Прудникова «Внеклассная классика». Молодые актеры Калуги объединились и ставят спектакли по произведениям классической литературы, используя формы и приемы, интересные для молодежной аудитории. С аншлагом был показан спектакль «Игрок» по роману Ф.М. Достоевского. Из 246 проданных на него билетов 155 — по «Пушкинской карте». С успехом прошла премьера спектакля по произведениям Джека Лондона «Золотая лихорадка».

Третье направление — проведение квестов. Это популярный способ проведения досуга у молодежи. Воплощать такие мероприятия непросто: от идеи, сценария и до воплощения прошло более трех месяцев. Первый квест «Ночь в ИКЦ» запустили только в ноябре 2022 года. Параллельно подготовили и провели еще один творческий квест «По ту сторону мюзик-

Рис. 8. Театральный кружок



Рис. 9. Фрагмент спектакля



ла... Или закулиссе», в котором участники в четырех локациях попробуют свои силы в вокале, сценической речи, актерском мастерстве и хореографии. Два часа занятий (по полчаса в каждой локации) с профессиональными педагогами и итог — «феерическое» выступление перед друзьями. Четвертую возможность предоставил уютный кинозал на 56 мест, оборудованный в культурном центре на грант Фонда кино. В нем организовали коммерческий показ фильмов, в том числе по «Пушкинской карте». Редактор по репертуару согласовал со студиями и дистрибьютерами условия показа, а с сайтом «Культура.РФ» — положительную модерацию отечественных фильмов, востребованных по школьной программе. Уже показали фильмы «Собачье сердце», «Судьба человека» и «Гранатовый браслет». В планах показ фильмов «Шинель», «Поединок», «Несколько дней из жизни Обломова», «Дядя Ваня», «Белые ночи». Учреждению оказывает сильную поддержку министерство культуры и туризма Калужской области. Ведомство разместило рекламу учреждений — участников программы на центральных улицах города. Создали онлайн-таблицу, в которую все учреждения культуры Калуги внесли свои мероприятия по «Пушкинской карте». Ссылку на таблицу разослали во все школы, всем учителям. И теперь они могут в реальном времени видеть весь репертуар учреждений, количество имеющихся билетов и в специальных графах оставлять заявки на билеты вместе со своими телефонами. Так учреждения культуры получили возможность общаться с классными руководителями напрямую, получать от них обратную связь, что помогает в создании репертуара и продаже билетов. За 10 месяцев 2022 года по «Пушкинской карте» ИКЦ провел 264 мероприятия, продал 2612 билетов на общую сумму 841 680 руб.

В Удмуртии историко-культурный парк популяризирует народные праздники по Пушкинской карте

Историко-культурный парк «ДондыДор» выстроил программу работы с «Пушкинской картой» на основе интереса населения к традиционным удмуртским забавам и культуре предков.

Зимой игровая программа погружает гостей парка в атмосферу средневековья. Участники узнают о жизни удмуртов в ознакомительной экскурсии по парку, знакомятся с бытом и легендами удмуртского народа, получают тысячелетние знания напрямую от мастеров в ремесленных цехах «Ужан инты».

В программу входит развлекательное мероприятие «Игры у печи». Аниматоры в народных костюмах вовлекают участников в традиционные забавы коренного населения, устраивают гадания, соревнования и танцы на свежем воздухе.

В 2022 году также был запущен фестиваль зимних катаний «Ехай». Гостям предложат посетить ярмарку мастеров-умельцев, торговые ряды, попробовать удмуртскую национальную кухню. Центральным мероприятием заявили заезды команд с зимней горки. Сани участников необычно оформлены: для этого использовали образы из фильмов, сказок, мифов и комиксов. После командных заездов каждый желающий примет участие в массовом катании.

Рис. 10. Фестиваль зимних катаний



Рис. 11. Зимние забавы



КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ПЛАТНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ С ПОМОЩЬЮ «ПУШКИНСКОЙ КАРТЫ»

Центральная Городская Деловая Библиотека города Москвы за 2019 год заработала более 1 млн на платных мероприятиях по «Пушкинской карте» и Московском долготии, а в пандемийные годы – более 500 тыс. Общий охват проектов – 310 человек. Чтобы добиться таких же или лучших результатов, сделайте следующее.

Обеспечьте материальную базу. По опыту библиотеки, для таких результатов достаточно материально-технического минимума:

- зал со вместимостью 50-70 чел.;
- кабинет (класс) или часть помещения со вместимостью до 20 чел.;
- компьютер, медиа-аппаратура, проектор.

Организируйте продажу билетов. Приобрести билеты на мероприятия по «Пушкинской карте» в ГБУК г. Москвы «ЦГДБ» можно через сайт Мэра Москвы mos.ru в разделе «Афиша». Их могут купить как непосредственные владельцы «Пушкинской карты», так и все желающие с использованием обычной банковской карты. При этом библиотека проводит мероприятия как на своих площадях, так и за их пределами, например, пешеходные экскурсии по г. Москве.

Используйте этот или другие способы оплаты билетов. Главное – используйте «белый» терминал.

Сравнение способов оплаты смотрите на рисунке на следующей странице.

Регламентируйте зарплату. Выплаты сотрудникам за мероприятия в рамках «Пушкинской карты» закрепите Положением об оплате труда. Выберите тип оплаты.

Рис. 12. Сравнение способов оплаты

Способ	Удобство клиента	Удобство учреждения	Комиссия	Дополнительные требования
Торговый эквайринг			от 1,8%	фискализация
Интернет-эквайринг			от 1,2%	нет
SberPay, ПлатиQR			от 0,6%	фискализация
Система быстрых платежей			от 0,4%	фискализация, расчетный счет
Госуслуги, mosreg, ЕСЗ			0%	сервис должен работать в регионе
Билетные системы и операторы			от 5%	нет
Платежный терминал			либо платит клиент, либо аренда	специальный счет, проходимость от 300 ч/день
Наличные			за инкассацию 2%+выезд	инкассация, БСО, фискализация
Квитанции			платит клиент	нет
Apple, Google, Sumsung Pay	не работают	не работают	не работают	нет

Это может быть сдельная оплата или стимулирующая выплата за участие в проекте. Оплату производите из внебюджетных источников.

КАК ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ К МЕРОПРИЯТИЯМ ПО «ПУШКИНСКОЙ КАРТЕ»

«Пушкинская карта» активно продвигается на федеральном уровне, но этого бывает недостаточно. Аудитория карты обладает выборочным вниманием и не акцентирует его на государственных проектах, а до мест присутствия молодежи эта реклама иногда не доходит. Однако общий информационный фон поможет продвинуть программу в массы с меньшими затратами, если следовать простым правилам.

Создайте ограниченное предложение

Конец года поможет выполнить план по «Пушкинской карте» – зарядите как можно больше мероприятий на новогодние праздники, для этого возьмите в работу 30 проверенных идей. Предложите сделать уникальные елочные игрушки и гирлянды из природных материалов – экологическая тематика сейчас в тренде у молодежи. Новогодняя вечеринка с современным ведущим Дедом Морозом или квиз-викторина по праздничным традициям разных стран отлично подойдут для аудитории 14–22 лет.

Второй способ завлечь людей с акцентом на ограниченное время предложения – предложить потратить лимит «Пушкинской карты» этого года на грядущие мероприятия в 2024 году. Так посетитель оставит остатки баланса у вас, и они не сгорят. Однако для этого понадобится составить план мероприятий на год уже сейчас и пройти модерацию на сайте «Культура.РФ».

Используйте фирменный брендбук

Узнаваемый стиль создаст синергию с централизованной рекламой и поможет людям ассоциировать вас с проек-

том, о котором они слышали. Для этого скачайте ниже основные элементы брендбука: логотип, шрифты, цветовые решения.

Полный комплект всех материалов можно скачать в журнале. Там вы найдете исходные psd-файлы и векторные изображения, разноцветные бюсты, анимационные эффекты и баннеры. Обратите внимание – общий объем файлов более 6 ГБ.

Правильно использовать элементы «Пушкинской карты» поможет брендбук – правила по использованию визуального стиля.

Рис. 13. Логотипы

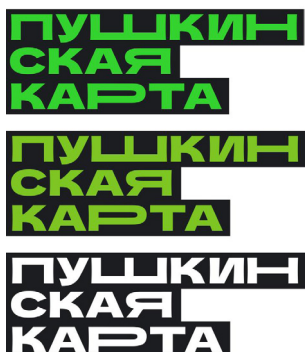


Рис. 15. Макеты карты



Рис. 14. Гипсовый бюст

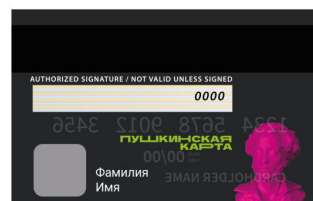


Рис. 16. Шрифты

Имя шрифта: Dela Gothic One
Версия: Version 1.003; ttfautohint (v1.8.3)
Контур: Макет, ОрепТуре, TrueType

абвгдезийклмнопрстуфхцшщъьзюя ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ АБВГДЕЖЗИЙКЛМНОПРСТУФХЦШЩЪЬЪЮЯ
1234567890.:;"'()*+^_/=

12 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

18 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

24 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

36 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

48 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

60 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

72 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

Имя шрифта: Roboto Medium
Версия: Version 2.137; 2017
Контур: Макет, ОрепТуре, TrueType

абвгдезийклмнопрстуфхцшщъьзюя ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ АБВГДЕЖЗИЙКЛМНОПРСТУФХЦШЩЪЬЪЮЯ ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
1234567890.:;"'()*+^_/=

12 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

18 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

24 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

36 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

48 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

60 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

72 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

Имя шрифта: Bebas Neue Bold
Версия: Version 1.300
Контур: Макет, ОрепТуре, TrueType

АБВГДЕЖЗИЙКЛМНОПРСТУФХЦШЩЪЬЪЮЯ ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ АБВГДЕЖЗИЙКЛМНОПРСТУФХЦШЩЪЬЪЮЯ ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
1234567890.:;"'()*+^_/=

12 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

18 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

24 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

36 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

48 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

60 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

72 Съешь еще этих мягких французских булок, да выпей чаю. 1234567890

Предлагайте пакеты услуг с разным составом и ценой

Если мероприятие составное – его можно разделить на составляющие и предложить разную цену в зависимости от набора услуг. К примеру, в рамках фестиваля посетителям доступны пять площадок с мастер-классами, три народных забавы и концерт. По базовому билету можно посетить один мастер-класс, одну забаву и концерт со свободным местом. По стандартному – три мастер-класса, одну забаву и концерт. А ВИП-гостям предоставить полный доступ, комнату отдыха, места в первом ряду, проход за кулисы и сумку-шоппер с логотипом ограниченной версии в подарок. Экспериментируйте с пакетными предложениями – так вы найдете цену, которую посетители готовы выделить с баланса «Пушкинской карты».

Заявляйте мероприятия на разных площадках

Чтобы рассказать о мероприятиях по «Пушкинской карте», недостаточно разместить информацию на сайте «Культура.РФ». Обязательно опубликуйте афишу на сайте учреждения, в социальных сетях. Рекламируйтесь через билетного оператора или сайты – рекомендательные сервисы. Разместите объявление на TimePad – без продажи билетов это бесплатно. Развесьте афиши по районным стендам, разложите буклеты с расписанием событий в государственных и социальных учреждениях. Особое внимание уделите образовательным организациям.

Разработайте медиапланы по «Пушкинской карте» и придерживайтесь их.