



OFFICIAL TICKET OPERATOR  
**KASSIR.COM**

Астана ЭКСПО-2017

## **Руководство для туроператоров**

2016 г.  
Астана, Казахстан

## Оглавление

<b>1. Введение .....</b>	<b>3</b>
1.1. Цель и задачи .....	3
1.2. Посетители .....	3
1.3. Даты и график работы .....	4
<b>2. Туроператоры .....</b>	<b>5</b>
2.1. Условия сотрудничества .....	5
2.1.1. Минимальные требования .....	5
2.2. Виды билетов .....	5
2.3. Льготы и привилегии .....	6
2.3.1 Промо-период .....	6
2.4. Правила .....	8
<b>3. Маркетинг и продажи .....</b>	<b>9</b>
3.1. Принципы .....	10
3.2. Ключевые сообщения: .....	10
3.3. Использование логотипа и бренда Выставки .....	11
<b>4. Процедура участия .....</b>	<b>12</b>

## 1. Введение

Астана ЭКСПО-2017 состоится с 10 июня по 10 сентября 2017 г. в г.Астане. Тема Выставки - «Энергия будущего».

На Выставке ожидается участие более 100 стран и 15 международных организаций. В Выставке также принимают участие крупнейшие мировые компании-лидеры в области зеленых технологий.

В период проведения Выставки запланировано порядка 3 тыс. культурно-развлекательных мероприятий непосредственно на территории Выставки, а также более 3,5 тыс. - на территории города.

Таким образом, Астана в 2017 году станет крупнейшей мировой культурной площадкой, привлекательным направлением туризма и эдьютейнмента.

### 1.1. Цель и задачи

Наша цель состоит в том, чтобы обеспечить доступность Выставки для каждого посетителя, привлечь как можно больше туристов на Выставку. Участие туристской индустрии в этом является ключевым фактором успеха. Мы стремимся обеспечить предоставление качественных туристских продуктов для посетителей и участников Выставки.

Одной из основных задач Национальной компании является выбор туроператоров и агентств на территории Республики Казахстан и за ее пределами, которые будут распространять билеты ЭКСПО-2017 в составе туристских пакетов.

### 1.2. Посетители

Ожидаемое число посещений составляет более 5 миллионов:

- в средний день будет составлять порядка 55 тыс. человек
- в день пикового наплыва порядка 110 000 человек

Целевая аудитория:

- порядка 85% из Астаны и других регионов Казахстана
- около 15% из зарубежных стран

Значительный поток иностранных туристов ожидается из приграничных стран (Россия, Китай, Индия, Иран, страны СНГ и Европы).

### 1.3. Даты и график работы

Выставка будет открыта в течение трёх месяцев с 10 июня (суббота) 2017 г. до 10 сентября (воскресенье) 2017 г. Продолжительность 93 дня.

График работы Выставки:

- Вход для посетителей: 09:00 - 23:00
- График работы Выставки: 09:00 - 01:00
  - Объекты выставки (павильоны и т.д.): открываются в 09:00 (в некоторых случаях 09:30) и закрываются в 22:00
  - Ежедневный парад (утренние шоу): 11:00 - 12:00
  - Вечерние шоу: 20:00 - 21:00
- Парковки для посетителей: 08:00 - 01:00
- Стоянка междугородних автобусов: 08:00 - 01:00

## 2. Туроператоры

Для распространения билетов на Выставку в составе туристских пакетов на территории Республики Казахстан и за ее пределами Организатор вовлекает туроператоров. В свою очередь, туроператоры перепродают билеты Выставки на основе неисключительного права вместе с дополнительными видами обслуживания (VAS).

### 2.1. Условия сотрудничества

Право распространения билетов на Выставку в составе туристских пакетов передается путем подписания договора между Билетным оператором и туроператорами. Договор является юридически обязательным документом, который регулирует права и обязательства сторон, политику использования, приобретения и распространения билетов.

Условия договора обговариваются с туроператорами в индивидуальном порядке. Однако, всем туроператорам необходимо соответствовать минимальным требованиям, установленным Организатором.

Агентская сеть формируется туроператорами самостоятельно. При этом туроператор может активировать только те каналы продаж, которые были согласованы с Билетным оператором.

Туроператоры несут полную ответственность за действия своих субдистрибуторов. Кроме того, туроператоры несут ответственность за надлежащее использование и распространение приобретенных билетов.

Комиссионное вознаграждение за реализацию билетов туроператорами не предусмотрено.

Национальная компания и официальный билетный оператор оставляют за собой право вносить любые изменения касающиеся условий данного Руководства.

#### 2.1.1. Минимальные требования

- Гарантированный объем продаж билетов;
- Продажа билетов в составе туристских пакетов;
- Наличие возможностей для продвижения туристских пакетов (см. в п. 4);
- Наличие клиентской базы (минимум 5000 контактов).

### 2.2. Виды билетов

Туроператоры имеют право реализовывать все виды билетов в составе турпакетов для полного удовлетворения различных потребностей посетителей Выставки, кроме подарочных и иных билетов, распространяемых на безвозмездной основе.

Виды билетов:

- Билет с открытой датой на будний день - дает право приобретения билетов с нефиксированной датой и возможностью «привязать» билет к конкретному числу, когда будет удобно.
- Билет с фиксированной датой на будний день - дает право приобретения билета на конкретную дату в рабочие дни.
- Билет с открытой датой на выходной день - дает право приобрести билет с нефиксированной датой и возможностью «привязать» билет к конкретному числу на выходной день, когда будет удобно.
- Билет с фиксированной датой на выходной день - дает право приобретения билета на конкретную дату в выходные дни.
- \*Билет на специальный день - дает право на приобретение билета на дни со специальной программой: Открытие Выставки, Закрытие Выставки и пр.  
\*данные виды билетов поступят в продажу позднее

## 2.3. Льготы и привилегии

Туроператоры получат право использование билета в качестве составляющего туристского пакета.

Туроператорам будут представлены скидки на входные билеты. Размер скидок варьируется в зависимости от количества приобретаемых билетов и периода приобретения.

Туроператоры могут приобрести пакеты с билетами разных ценовых категорий. Общая стоимость пакета будет рассчитана индивидуально для каждого туроператора в соответствии с заказом.

### 2.3.1 Промо-период

В период с 10 июля по 10 августа 2016 года устанавливается промо-период для туроператоров, позволяющий приобрести билеты по следующим специальным условиям:

#### 1) Билеты с фиксированной датой

<b>с 10.06.2017 по 11.07.2017</b>			
		<b>Будние 4000 тенге</b>	<b>Выходные 6000 тенге</b>
Базовый пакет, min шт.	Размер скидки, %	Фиксированная цена, тенге	Фиксированная цена, тенге
2 000 билетов	20%	3200	4800
Накопительный объем заказа, шт.			
от 6 000 билетов	25%	3000	4500
от 10 000 билетов	30%	2800	4200

от 15 000 билетов	40%	2400	3600
от 50 000 билетов	45%	2200	3300

<b>с 10.07.2017 по 11.08.2017</b>			
		<b>Будние 4000 тенге</b>	<b>Выходные 6000 тенге</b>
Базовый пакет, min шт.	Размер скидки, %	Фиксированная цена, тенге	Фиксированная цена, тенге
2 000 билетов	15%	3400	5100
Накопительный объем заказа, шт.	Размер скидки, %	Фиксированная цена, тенге	Фиксированная цена, тенге
от 6 000 билетов	20%	3200	4800
от 10 000 билетов	25%	3000	4500
от 15 000 билетов	35%	2600	3900
от 50 000 билетов	40%	2400	3600

<b>с 11.08.2017 по 10.09.2017</b>			
		<b>Будние 4000 тенге</b>	<b>Выходные 6000 тенге</b>
Базовый пакет, min шт.	Размер скидки, %	Фиксированная цена, тенге	Фиксированная цена, тенге
2 000 билетов	10%	3600	5400
Накопительный объем заказа, шт.	Размер скидки, %	Фиксированная цена, тенге	Фиксированная цена, тенге
от 6 000 билетов	15%	3 400	5 100
от 10 000 билетов	20%	3 200	4 800
от 15 000 билетов	30%	2 800	4 200
от 50 000 билетов	35%	2 600	3 900

## 2) Билеты с открытой датой

		<b>Будние 6000 тенге</b>	<b>Выходные 8000 тенге</b>
Базовый пакет, min шт.	Размер скидки, %	Фиксированная цена, тенге	Фиксированная цена, тенге
2 000 билетов	10%	5 400	7 200
Накопительный объем заказа, шт.	Размер скидки, %	Фиксированная цена, тенге	Фиксированная цена, тенге
от 6 000 билетов	15%	5 100	6 800

от 10 000 билетов	20%	4 800	6 400
от 15 000 билетов	25%	4 200	6 000
от 50 000 билетов	30%	3 900	5 600

\* В случае увеличения базовой цены в следующем периоде продаж - уменьшается объем минимального пакета (до 3000 билетов) при сохранении скидки базового пакета, но при общем объеме заказов предыдущего периода не менее 30 000 билетов

## 2.4. Правила

При подписании договора Туроператоры принимают условия, указанные в Правилах об использования билетов и обязаны довести данную информацию до сведения посетителей.

### 3. Маркетинг и продажи

Туроператоры должны принимать активное участие в продвижении Выставки и формирования положительного имиджа Выставки. В этой связи, туроператорам необходимо:

- Позиционировать себя как официальный источник покупки билетов на Выставку, предоставляя посетителям достоверную информацию и памятку посетителя на казахском, русском, английском, китайском и других иностранных языках;
- Предоставление посетителям достоверной информации о Выставке, городе Астана и Казахстане в целом;
- Приверженность к теме и коммуникационному плану Выставки.

Также туроператоры берут на себя обязательства обеспечить выполнение следующих требований по продвижению Выставки:

- Публикации новостей по тематике Выставки на собственном ресурсе с ссылкой на официальный сайт (периодичность - 2 публикации в месяц);
- E-mail рассылка по клиентской и партнерской базе туроператора (периодичность 1-2 раза в месяц);
- Включение в график публикаций в собственных социальных ресурсах (соц.группы, инстаграмм, твиттер и пр.) тематических новостей о Выставке (периодичность - 2-3 публикации в месяц);
- Оформление точек продаж символикой Выставки (постеры, флаги, ролл-апы). Макеты предоставляются Официальным билетным оператором Выставки.
- Предоставление отчета о рекламной поддержке Выставки (периодичность - 1 раз в месяц в виде фотоотчета и ссылок на публикации, макетов рассылок).
- Обязательное участие в кампании по ретаргетингу совместно с Официальным билетным оператором Выставки.

С каждым Туроператором при подписании договора согласовывается индивидуальный план продвижения.

Все публикуемые материалы либо предоставляются Официальным билетным оператором, либо в обязательном порядке подлежат согласованию с Официальным билетным оператором Выставки.

### 3.1. Принципы

- Прозрачный и транспарентный подход к распространению билетов в составе туристских пакетов;
- Предоставление качественных услуг для посетителей Выставки;
- Ознакомление посетителей Выставки с правилами и условиями использования билета;
- Максимизация продаж билетов на Выставку;
- Продвижение принципов Международного бюро выставок;
- Продвижение темы Выставки «Энергия Будущего».

### 3.2. Ключевые сообщения: ЭКСПО - уникальная выставка

Столица ЭКСПО-2017 город Астана и Казахстан стремятся к тому, чтобы посетители выставки получили незабываемые и яркие впечатления. ЭКСПО-2017 во многом уникальна благодаря своему месторасположению, взаимовлиянию культур и тематическому позиционированию.

- *Уникальное месторасположение:* Первая выставка в Центральной Азии и на территории постсоветского пространства.
- *Уникальное взаимовлияние культур:* Казахстан находится на перекрестке между Европой и Азией, является многонациональной страной. Казахстан разделяет ценности МБВ в отношении дружбы народов, справедливости и равенства.
- *Уникальное тематическое позиционирование:* Энергия будущего - это одна из важнейших проблем, стоящих перед всем человечеством.
- *Уникальный контент:* В центре выставки будет расположен Музей будущего «Сфера», высотой в сто метров и шириной в восемьдесят метров, который является уникальным строением по своей форме. Также, на Выставке будут представлены зона лучших практик, павильоны свыше 100 стран, корпоративных участников и т.д. В период проведения Выставки состоится более 3 тыс. культурно-развлекательных, тематических мероприятий.

### • 3.3. Использование логотипа и бренда Выставки

Туроператорам будет разрешено использование бренда Выставки для продвижения пакетных предложений в соответствии с настоящим руководством и Брендбуком, при условии достижения второго уровня скидок по накопительной системе.

- оформление офисов
- официальный веб-сайт и аккаунты в социальных сетях
- раздаточные материалы
- PR статьи, реклама
- презентации

Дизайн печатных и онлайн материалов должны быть согласованы с Национальной компанией.

Не разрешается использование логотипа Выставки для целей, не связанных с привлечением посетителей на Выставку (например, на рекламе выездных туров за рубеж).



**LOGO**

Официальный туроператор Астана ЭКСПО-2017

## 4. Процедура участия

Для туроператоров была разработана следующая процедура участия

---

### 1. Подача заявок

Туроператор направляет заявку в электронном виде на сайте <https://tickets.expo2017astana.com/feedback/corp>  
(Раздел Корпоративным клиентам).

---

### 2. Рассмотрение заявок

Заявка рассматривается в течение 10 рабочих дней и ответ оформляется по электронной почте.  
*Заявки поданные в промопериод с 10.07 по 10.08, но не рассмотренные до 10.08., признаются поданными в промопериод и согласовываются на условиях промопериода, указанных в п.Н 2.2.4*

---

### 3. Подписание договора

Подписание соглашения о намерениях (под объем заказа)

---

По итогам рассмотрения подписывается договор между билетным оператором и туроператором.

---

### 4. Получение доступа к билетной системе и взаиморасчеты

Вопросы взаиморасчетов и условия оплаты устанавливаются индивидуально для каждого туроператора и регулируется договором между билетным оператором и туроператором.

---

### 5. Контакты

Со стороны АО «НК «Астана ЭКСПО-2017»  
Департамент продвижения и туризма,  
Даниел Сержанулы,  
+7 7172 93 8775  
[tourism@expo2017astana.com](mailto:tourism@expo2017astana.com)

Со стороны Официального билетного оператора -  
Проект-менеджер  
Яна Квятковская  
+7(812)318-37-16 (доб.1622)  
[kvyatkovskaya@kassir.ru](mailto:kvyatkovskaya@kassir.ru)