




# ТИКЕТОН

билетный оператор

№1 **В сфере** Live Entertainment



# ПРОЛЬЕМ СВЕТ НА ИНТЕРЕСЫ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Знаете ли вы своих клиентов так, как знаем их мы?

Алматы, 2019 г.

Специально для MobiEvent'19

# В 18 городах Казахстана



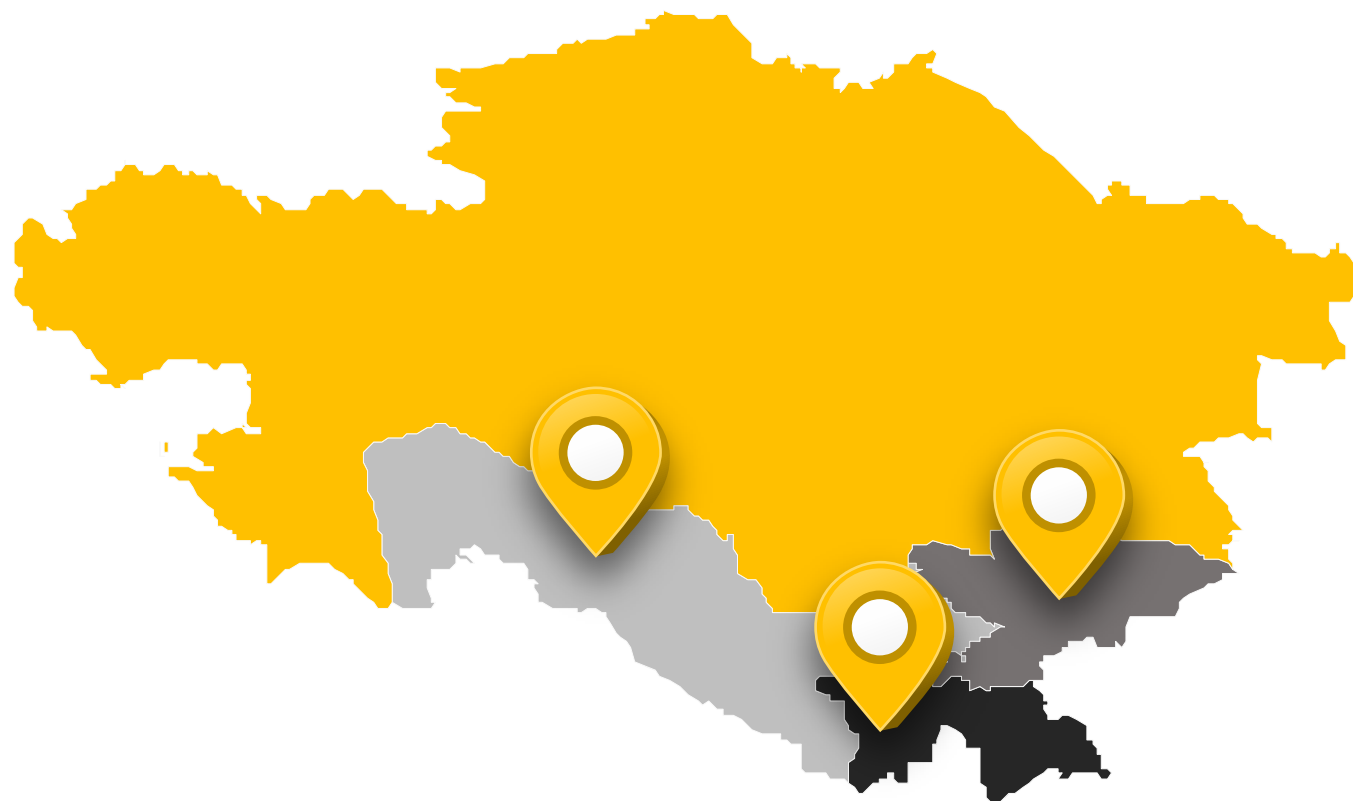
НУР-СУЛТАН  
АЛМАТЫ  
КАРАГАНДА  
ШЫМКЕНТ  
ТАРАЗ

КЫЗЫЛОРДА  
КОСТАНАЙ  
ТАЛДЫКОРГАН  
ЖАРКЕНТ  
СЕМЕЙ

КОКШЕТАУ  
ПЕТРОПАВЛОВСК  
АКТОБЕ  
ПАВЛОДАР  
ТЕМИРТАУ

УСТЬ-КАМЕНОГОРСК  
АКТАУ  
УРАЛЬСК

# **В** трех странах Центральной Азии



**УЗБЕКИСТАН**

**ТАДЖИКИСТАН**

**КЫРГЫЗСТАН**

# Наши достижения



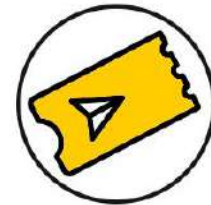
**Более  
1 500 000**

пользователей в месяц  
(400 тыс. клиентов в БД)



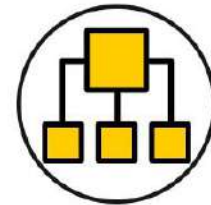
**7 лет**

успешной деятельности



**Более  
5 200 000**

проданных билетов  
(продаем от 5 до 20  
тыс. билетов в день)



**150 подключенных  
объектов**

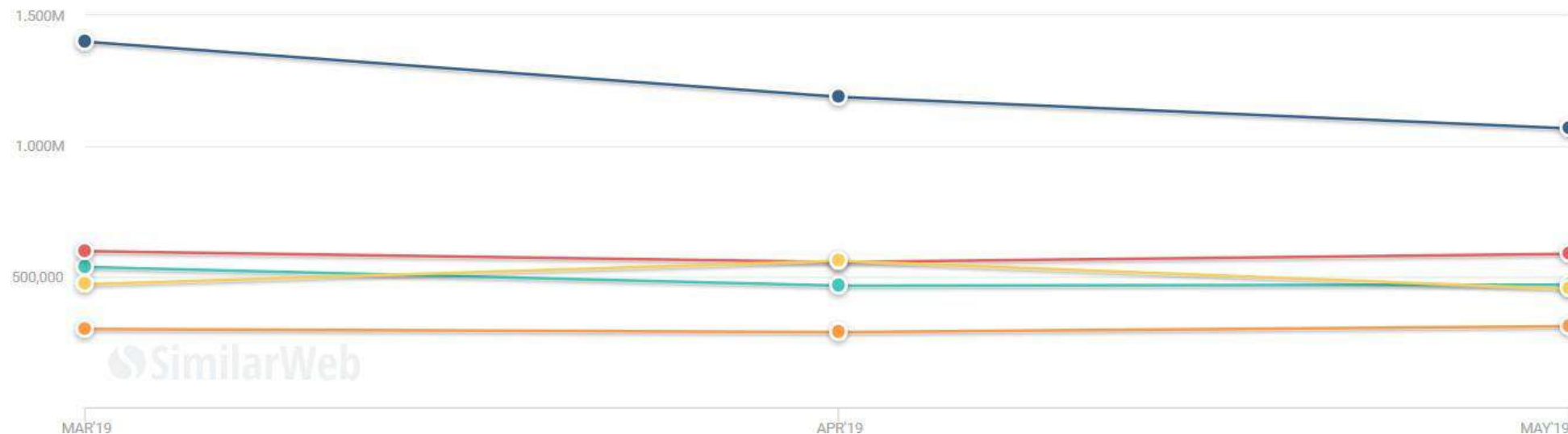
кинотеатры / театры / спорт-  
арены / концертные залы

# Сравнение посещаемости сайтов **ticketon.kz** в сравнении с **lamoda.kz**, **chocolife.me**, **aviata.kz** и **kino.kz**

## Visits over time

Mar 2019 - May 2019, All Traffic

3.7M ticketon.kz   1.5M chocolife.me   898K aviata.kz   1.7M lamoda.kz   1.5M kino.kz



SimilarWeb

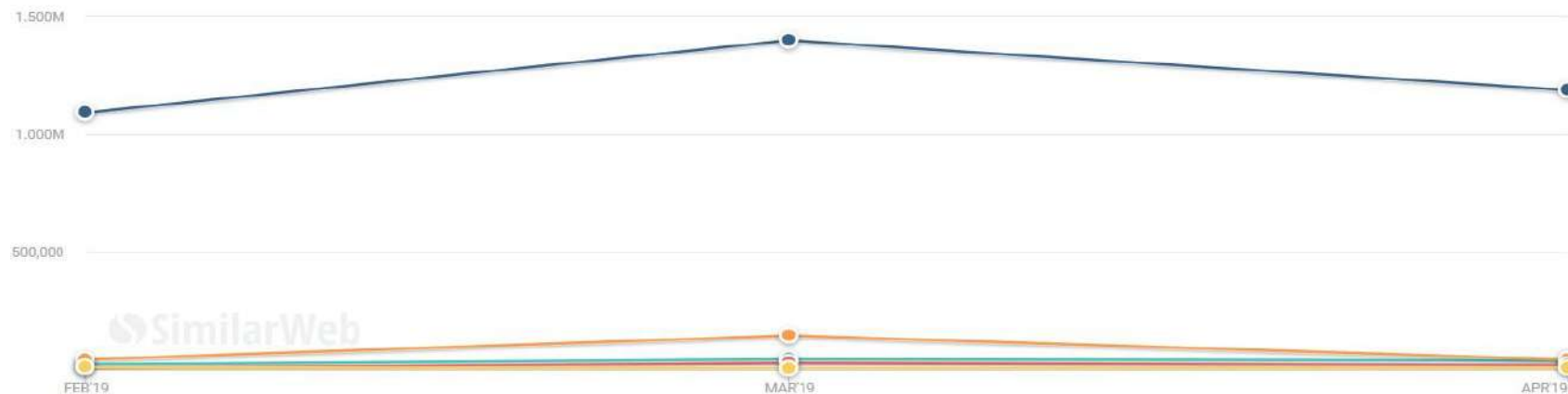
\*Данные независимого источника - SimilarWeb

# ОТРЫВ ОТ КОНКУРЕНТОВ В 16 РАЗ!

## Visits over time

Feb 2019 - Apr 2019, All Traffic

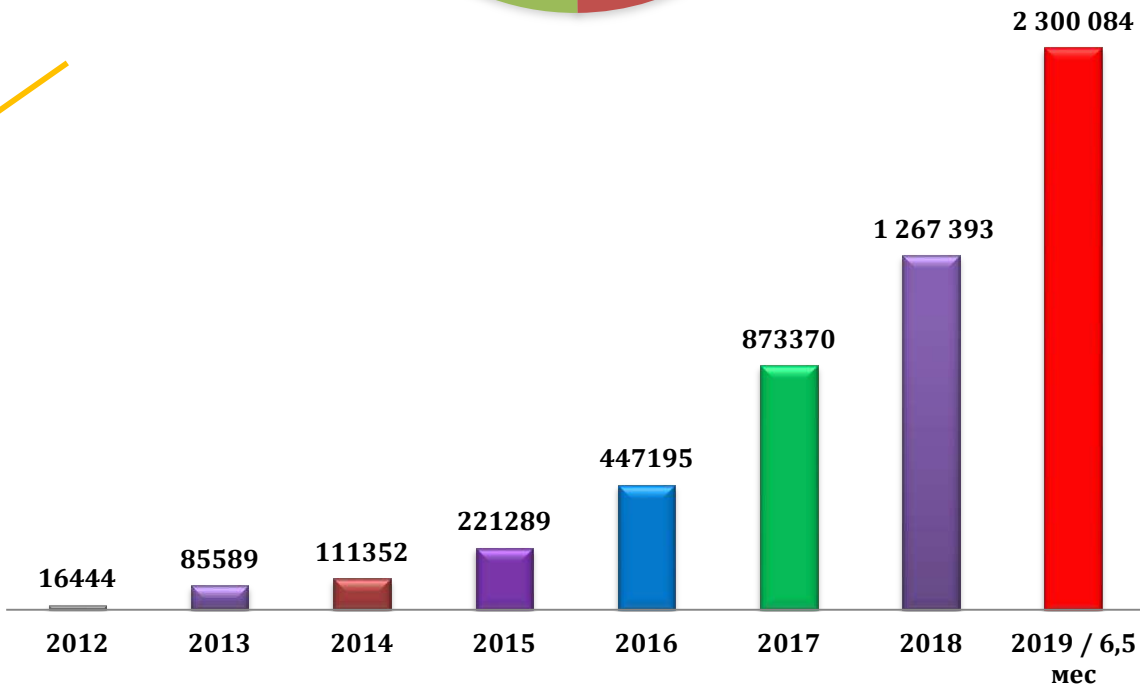
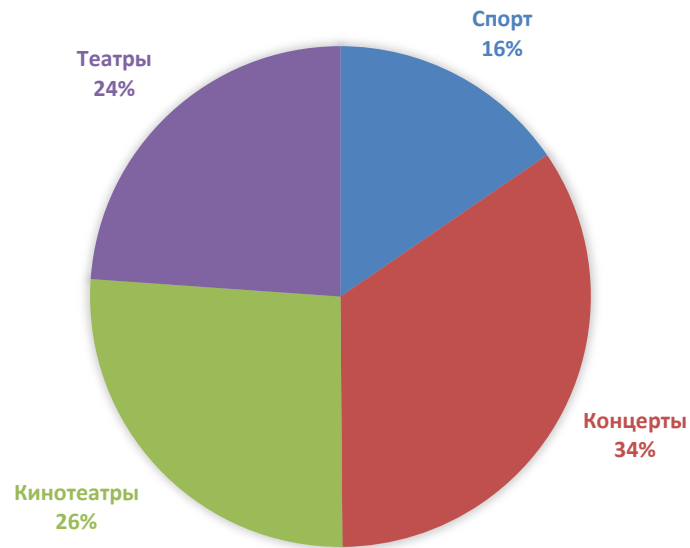
3.7M 104.2K 227.7K 52.3K 17.8K  
ticketon.kz zakazbiletov.kz kassir.kz biletiastana.kz kassy.kz



Jan 2019 - Mar 2019, Worldwide

Domain	Monthly Visits	Unique Visitors	Visits / Unique Visitor	Avg. Visit Duration	Pages/Visit
ticketon.kz	1.147M	758,328	1.51	00:10:23	5.69
zakazbiletov.kz	27,155	13,096	2.07	00:04:02	4.48
kassir.kz	74,484	31,430	2.37	00:02:49	4.62

\*Данные независимого источника - SimilarWeb



**TIKETON**  
Онлайн-покупка билетов

**Chocolife.me**  
«Сбосоfamily Holding»  
Выручка за 2018 год: 12,2 млрд. тенге  
Среднесекторное количество размещенных облигаций: 24,2 млрд. тенге  
Среднесекторное количество выпущенных облигаций: 24,2 млрд. тенге  
Средний чек: 113 172 тенге

**БЕЛЫЙ ВЕТЕР**  
интернет-магазин

**Shop.kz**  
(ТОО «Белый ветер КЗ») \*  
Выручка за 2018 г.: 110,23 млрд. тенге

16. Ticketon.kz (ТОО «Ticketon Events») \*  
Выручка за 2018 г.: 98,47 млрд. тенге  
Среднесекторное количество размещенных облигаций: 24,2 млрд. тенге  
Среднесекторное количество выпущенных облигаций: 24,2 млрд. тенге  
Средний чек: 113 172 тенге

17. Chocolife.me (ТОО «Сбосоfamily Holding») \*  
Выручка за 2018 год: 12,2 млрд. тенге  
Среднесекторное количество размещенных облигаций: 24,2 млрд. тенге  
Среднесекторное количество выпущенных облигаций: 24,2 млрд. тенге  
Средний чек: 113 172 тенге



**В**

**ДЕНЬ**

**МЕСЯЦ**

**ГОД**

**В**

**> 7 000**

**ДЕНЬ**

**МЕСЯЦ**

**ГОД**

**В**

**> 7 000**

**ДЕНЬ**

**> 200 000**

**МЕСЯЦ**

**ГОД**

**В**

**> 7 000**

**ДЕНЬ**

**> 200 000**

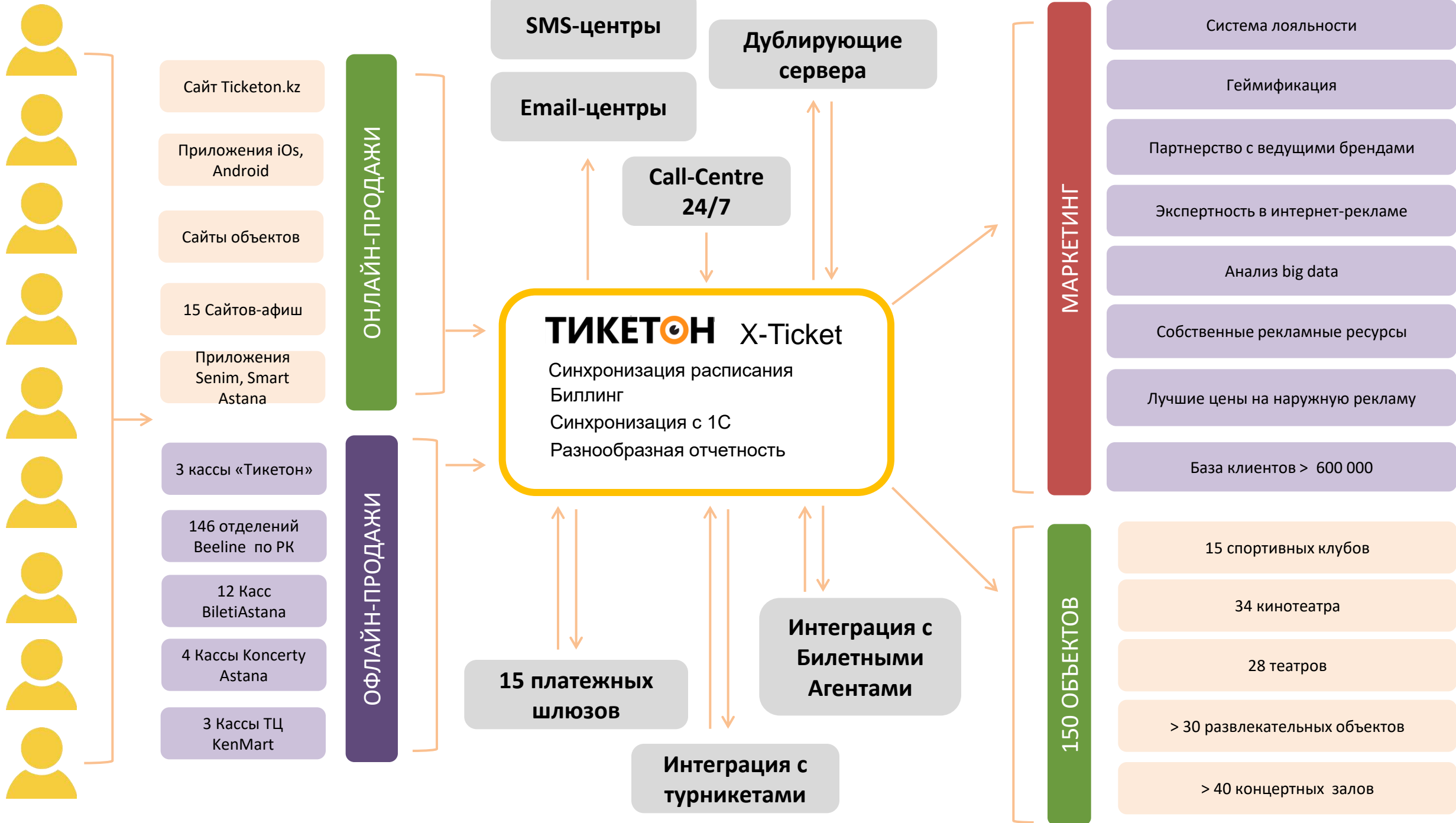
**МЕСЯЦ**

**> 2 300 000**

**ГОД**

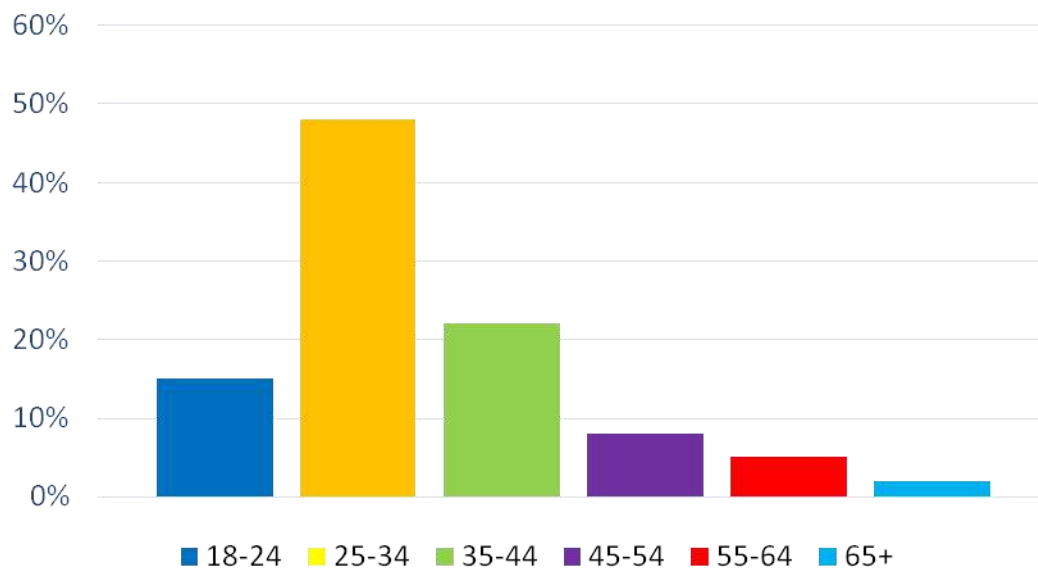
**СИНХРОННО**



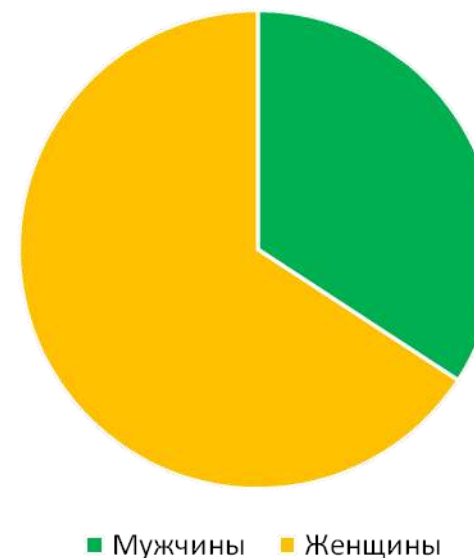


# Аудитория сайта

## Возраст



## Пол

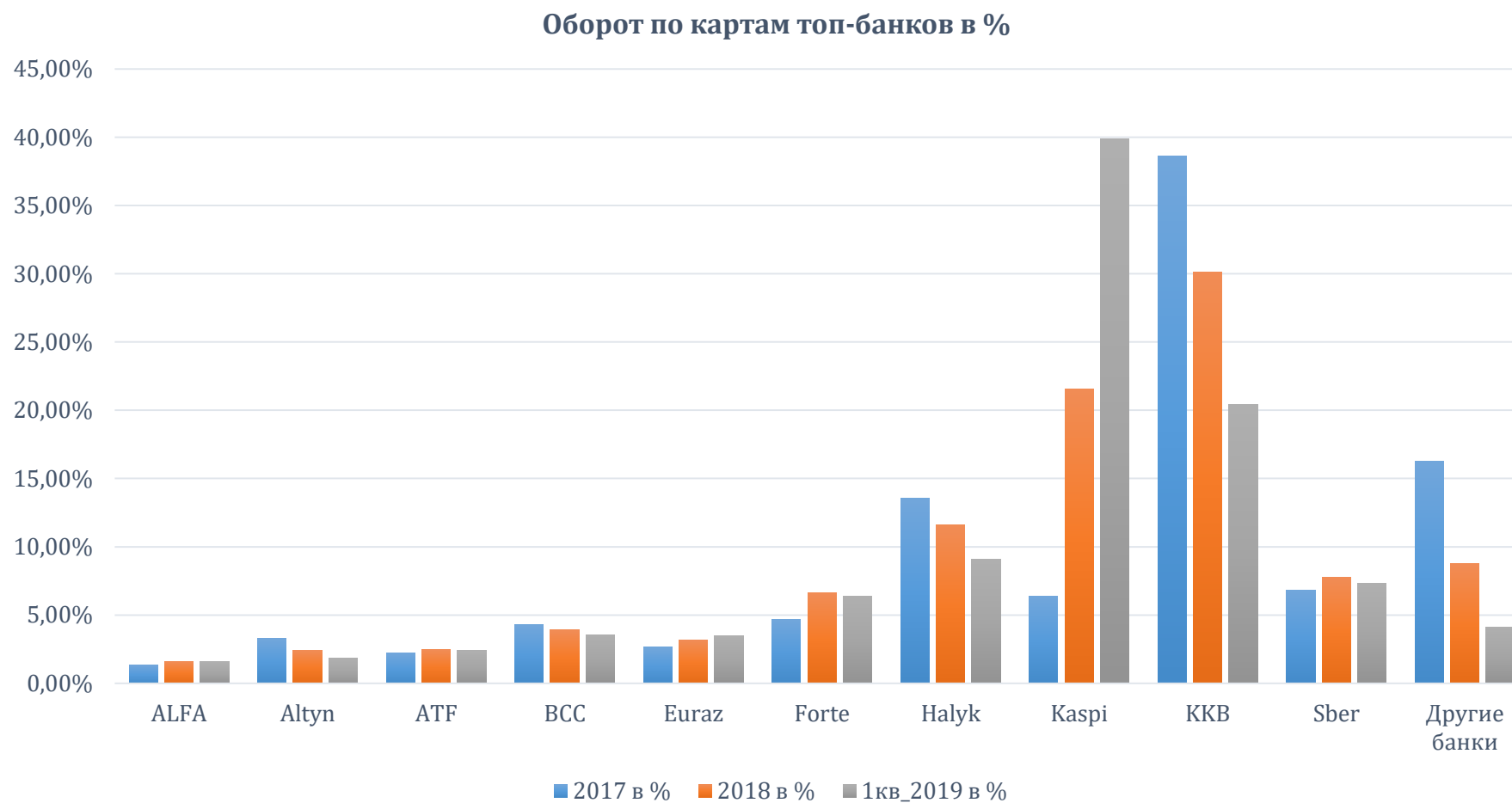


**> 1,5** млн.  
просмотров  
сайта в месяц

**> 700** тыс. уникальных  
посетителей сайта  
в месяц

**> 20** тыс. уникальных  
посетителей сайта  
в день

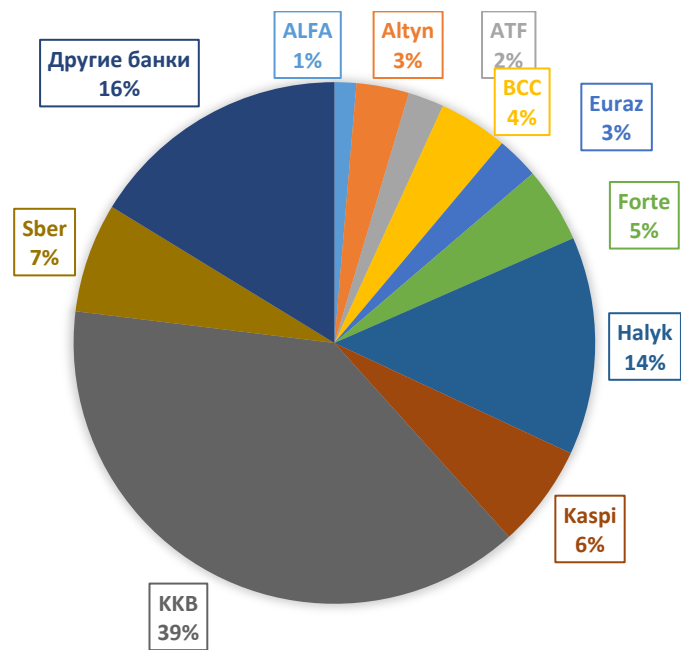
# Оборот по картам топ-банков РК в %



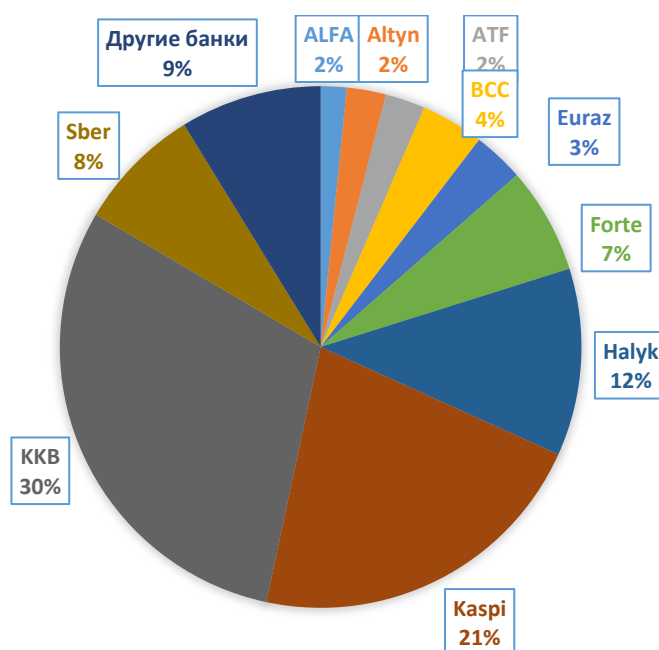


# Доля клиентов Тикетон в разрезе банков РК

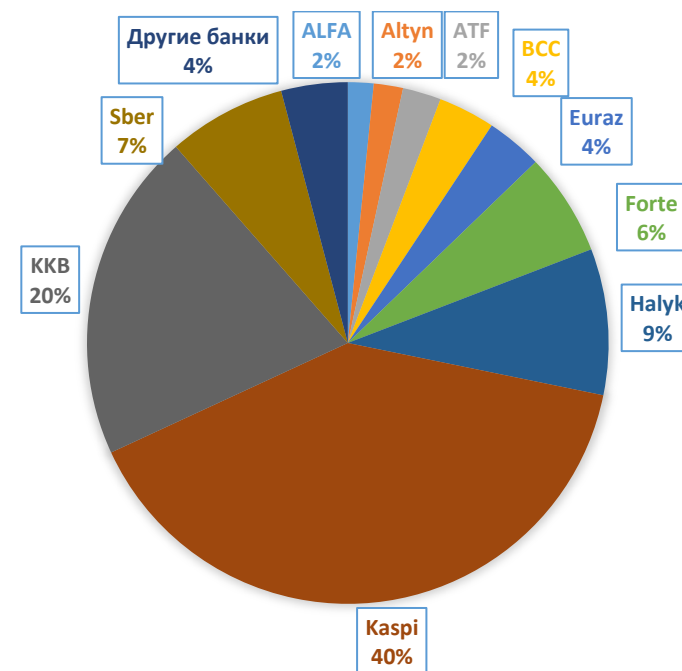
2017



2018



2019



# Что еще мы знаем?

Средний чек

Сумма затрат на развлечения в месяц / год

Периодичность и частота выхода «в люди»

Интересы по видам (театр, кино, спорт..)

Любимый жанр кино

Любимый вид спорта

Любимый актер

Любимый стиль музыки

Любимый артист

Наличие/ отсутствие детей и их количество

Режим работы – планктон, фрилансер,

домохозяйка

Покупательские привычки

Модель смартфона

Какие сайты посещает кроме нашего

Насколько клиент «падок» на скидки

Сколько у него банковских карт

Готов ли он лететь в другой город за

развлечениями

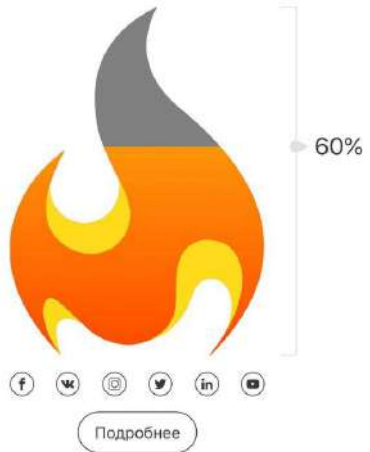
Кто его друзья

и т.д.

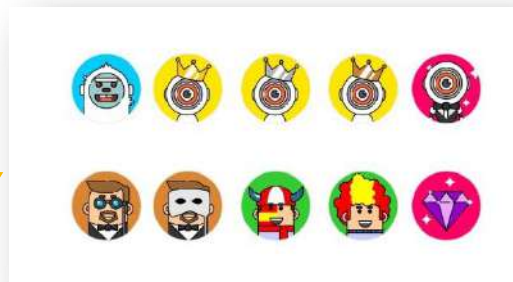
**Откуда мы это знаем?**



Индикатор яркости моей жизни



Действия на сайте и количество покупок повышают индикатор яркости жизни клиента, которым он может похвастаться!



Кроме бонусов клиенты получают награды при выполнении специальных заданий!

**Иванов Иван**

Мой Баланс 12 560 Получить

Бонусы 860 Получить

**ТИКЕТОН** Выбор города

Кино ТЕАТРЫ КОНЦЕРТЫ СПОРТ ДЕТИМ СЕМИНАРЫ ТУРЫ ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ

Мой профиль Мои покупки Мои достижения Мои награды История моих Бонусов

Иванов Иван  
Мой Баланс 12 560 Получить  
Бонусы 860 Получить

Индикатор яркости моей жизни: 60%

Ваша достижения

Статистика покупок: Текущий месяц: 10 билетов, Прошлый месяц: 6 билетов

Популярные события: Кино 26%, 8 билетов

КУПИТЕ БИЛЕТ В ТЕАТР ДО 1 СЕНТЯБРЯ И ПОЛУЧИТЕ +100 БОНУСОВ КУПИТЬ

За каждую покупку клиента мы начисляем бонусы. Он сможет оплатить ими часть стоимости следующих покупок!



Мы анализируем покупки клиента и предлагаем ему именно те события, которые будут ему интересны!

Внутри личного кабинета будут отображаться специальные предложения от партнеров с начислением бонусов!

**КУПИТЕ БИЛЕТ В ТЕАТР ДО 1 СЕНТЯБРЯ И ПОЛУЧИТЕ +100 БОНУСОВ** КУПИТЬ

# Анализ покупок

Ожидающие  
оплаты  
Предстоящие  
Прошедшие



**Музыкальный  
ретро-фестиваль  
«Алма-Ата – моя  
первая любовь!»**

📅 7 сентября 13:00

📄 Билетов (2)

₹ 0



**Мстители: Финал**

📅 5 июня 16:50

📄 Билетов (1)

₹ 616



**Аладдин**

📅 4 июня 10:25

📄 Билетов (1)

₹ 1 000



**Отпетые  
мошенницы**

📅 18 мая 14:30

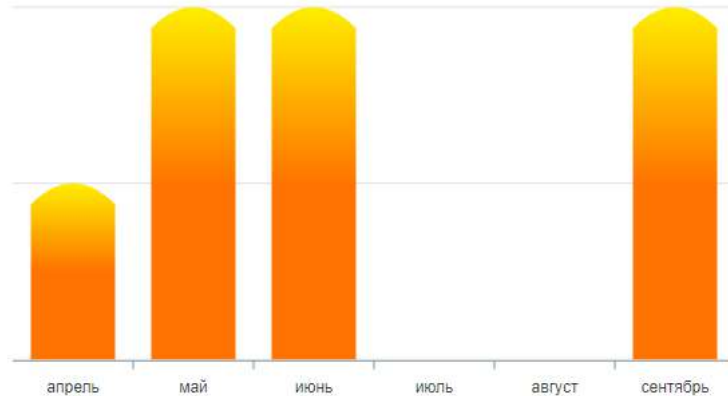
📄 Билетов (2)

₹ 3 927

# Анализ покупок

- Ожидающие оплаты
- Предстоящие
- Прошедшие

Статистика покупок по месяцам



Популярные события



- Концерт: 53% - 40 билетов
- Театральное представление: 20% - 15 билетов
- Фильм: 15% - 11 билетов
- Разное: 9% - 7 билетов
- Цирковое представление: 3% - 2 билетов



Музыкальный ретро-фестиваль «Алма-Ата – моя первая любовь!»

7 сентября 13:00

Билетов (2)

0



Мстители: Финал

5 июня 16:50

Билетов (1)

616



Аладдин

4 июня 10:25

Билетов (1)

1 000



Отпетые мошенницы

18 мая 14:30

Билетов (2)

3 927

# Вопросы «в лоб» за вознаграждение



1,992

Загрузить фото

Старый пароль

Имя

Виктория

Фамилия

Торгунакова

Nick name

Victoriatorgy

Email

victoria@ticketon.kz

Телефон

+77777121313

О себе

Генеральный директор Сервиса "Тикетон". Проверяю систему лояльности, чтобы клиентам было хорошо :)

Пол

Женский

Дата рождения

13

Апрель

1991

Страна

Казахстан

Город

Алматы

Есть ли у вас дети?



Есть



Нет

Интересы

Активный отдых X

Диско X

Балет X

Театр X

Фото, видео

Футбол

Хиты продаж

# Геймификация









Внутри Тикетон позволяет стимулировать клиента выполнять именно те действия на сайте, которые нужны нашим партнерам!

Мы готовы проработать вместе с Вами задания и награды от вашего кинособытия!

Пример: Значок Марвел!

Ваши достижения [Вернуться назад](#)

Все достижения Полученные Неполученные

 <p><b>Супер Родитель</b> (+100 бонусов) Преобретите 10 билетов на любые детские мероприятия в течении месяца</p> <p>Вы получили это достижение</p>	 <p><b>Не плоский мир</b> (+100 бонусов) Преобретите 10 билетов в кино на сеансы в 3D</p> <p>Вы получили это достижение</p>
 <p><b>Киноман</b> (+100 бонусов) Преобретите 10 билетов в кинотеатр в течении месяца</p> <p>Вы получили это достижение</p>	 <p><b>Жизнь как кино</b> (+100 бонусов) Порекомендуйте друзьям сеансы в кино. 5 друзей воспользовавшиеся вашей рекомендацией тоже получат бонусы</p> <p>Вы получили это достижение</p>
 <p><b>Театрал</b> (+100 бонусов) Преобретите 7 билетов на любые спектакли в течении месяца</p> <p>Осталось перобрести 7 билетов</p>	 <p><b>Любви все возрасты покорны</b> (+100 бонусов) Посетите 5 мероприятий из вашего списка желаний</p> <p>Осталось перобрести 5 билетов</p>
 <p><b>Эксперт Кино</b> (+100 бонусов) 10 ваших рецензий к фильмам должны выбрать более 100 лайков каждая</p> <p>Осталось набрать 320 лайков</p>	 <p><b>Кинозавтрак</b> (+100 бонусов) Посетите 2 утренних сеанса в кино в течении месяца</p> <p>Осталось перобрести 5 билетов</p>



**Театрал** (+100 бонусов)

Приобретите 7 билетов на любые спектакли в течение месяца

Осталось перобрести 7 билетов



# Продажи на сайтах партнеров

Мы интегрированы с крупнейшими порталами страны. Вся информация о предстоящих матчах и возможность покупки билетов подгружается автоматически



и другие

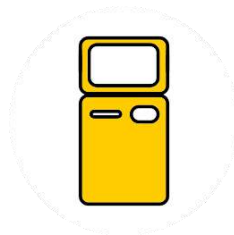
Общий охват составляет более  
**1 000 000 чел. в 1 сутки.**

# Широкий выбор способов оплаты



## Банковские карты

VISA / MasterCard /  
AmericanExpress



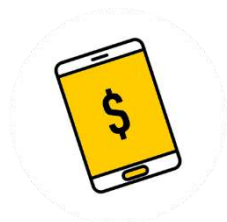
## Терминалы

Более 30 000 терминалов по Казахстану  
среди которых: QIWI / КАССА 24 /  
CyberPlat / собственные терминалы



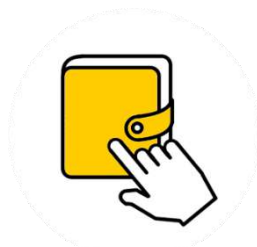
## Интернет банкинг

HALYK BANK / KAZKOM/Евразийский  
банк / RBK банк



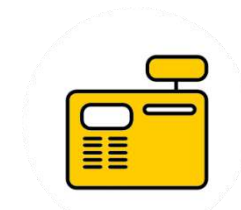
## С баланса

ОНАЙ / БИЛАЙН / АСТIV



## Электронные деньги

QIWI кошелек / Яндекс Деньги



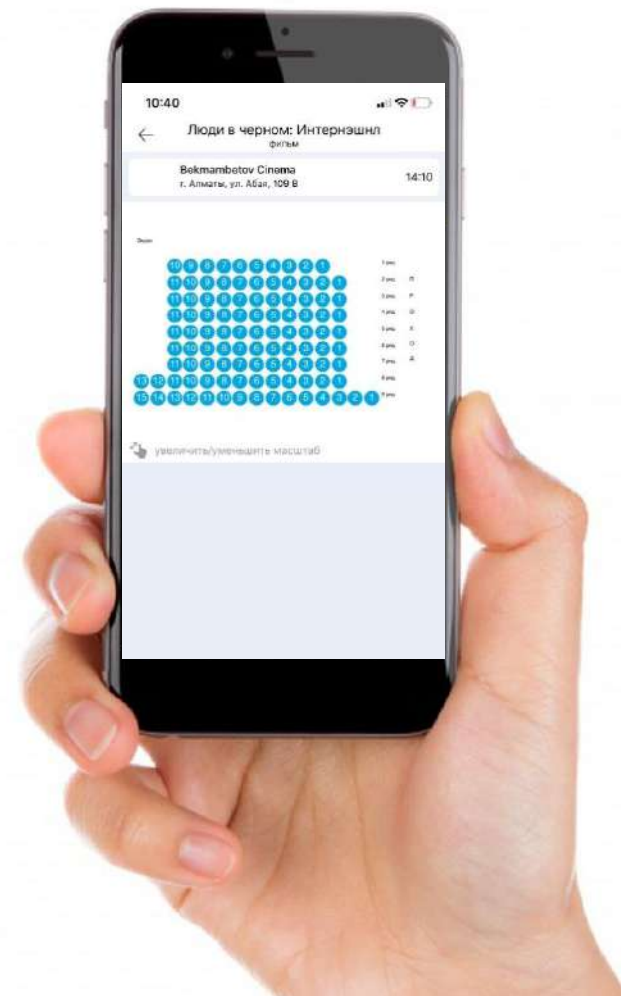
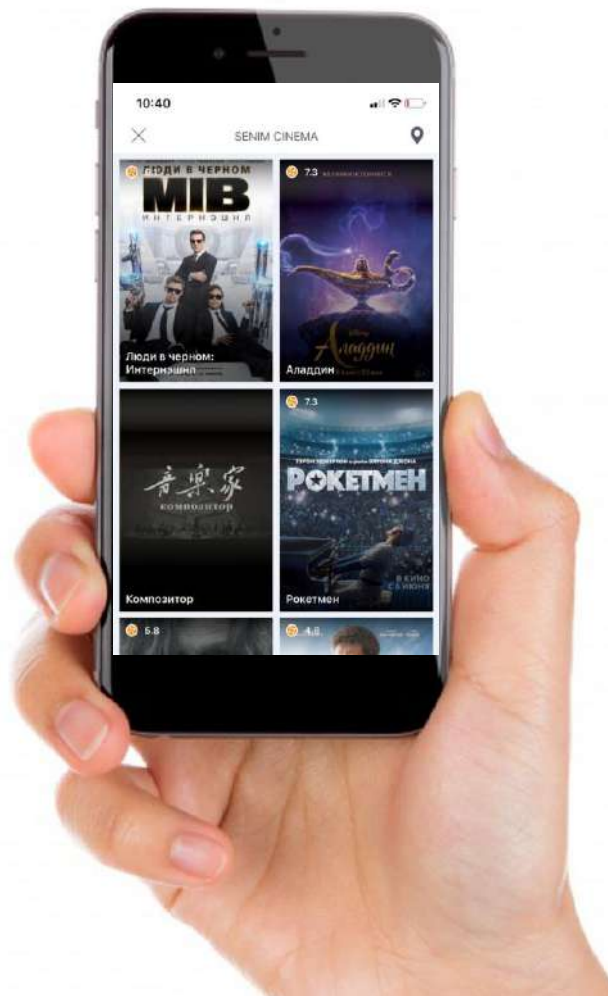
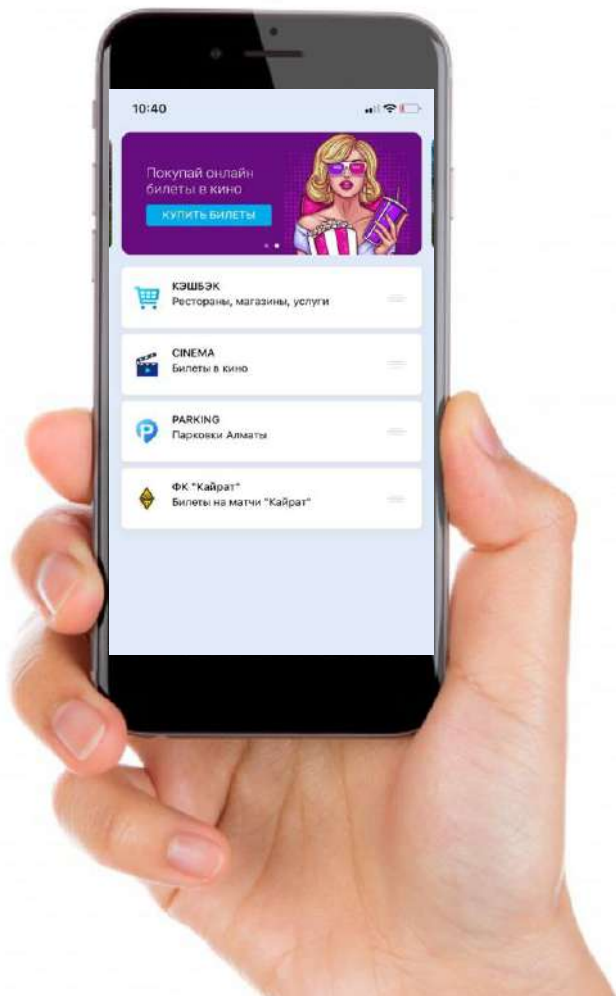
## Офлайн кассы

Более 30 офлайн касс

# КЕЙСЫ



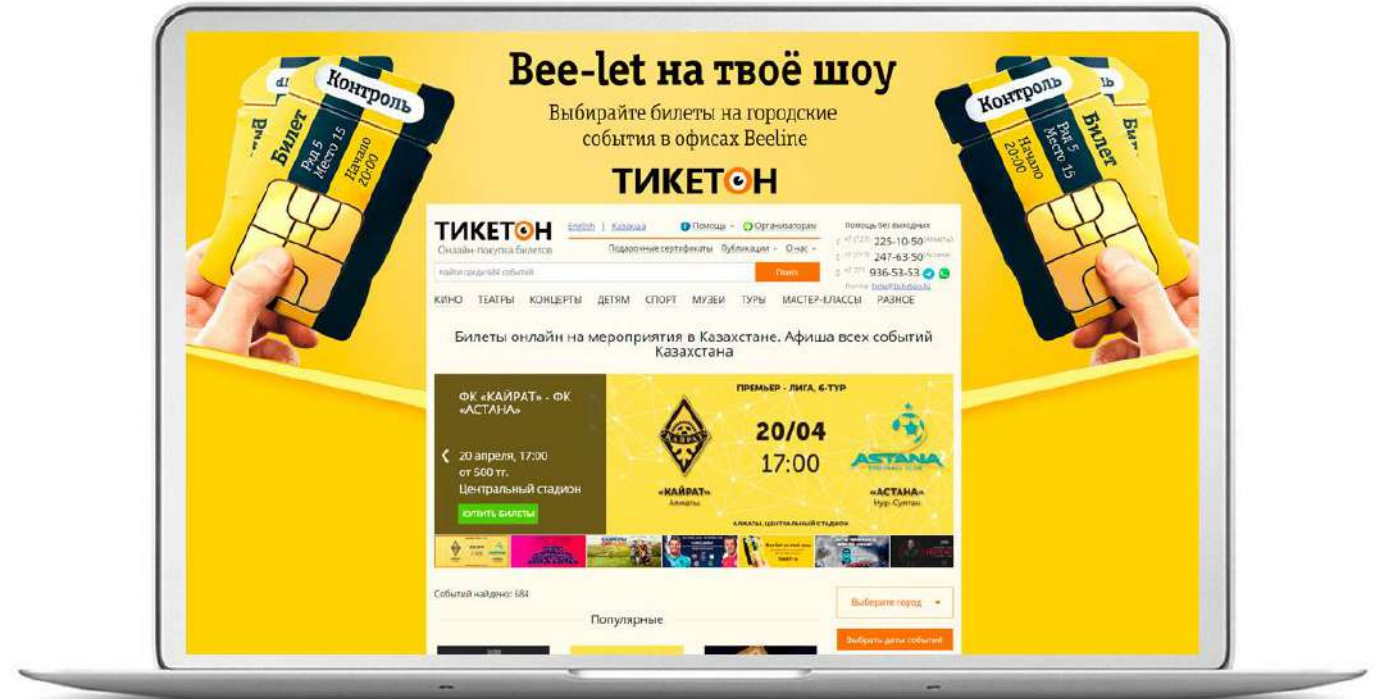
# Пример подключения по API в мобильном приложении **senim.kz**



# Ticketon - Beeline

## Выход в офлайн

- Интеграция с > 140 абонентскими отделениями по Казахстану



CASHBACK  
**10%**  
ПРИ ОПЛАТЕ КАРТАМИ

**HALYK BANK**

ВЫ ЖЕЛАЕТЕ  
НАСЛАЖДАТЬСЯ  
КОНЦЕРТАМИ И КИНО  
МЫ ПОДБЕРЕМ ДЛЯ  
ВАС ВЫГОДНЫЕ  
УСЛОВИЯ

**- 70%**



«Скидка 70% по картам Visa Platinum, Visa Signature, Visa Infinite на билеты на Ticketon.kz»

**VISA**

**ТИКЕТОН**

# Аналитика как инструмент принятий решений и консалтинга

## Инструменты

- Google Analytics
- Яндекс Метрика
- MySQL База
- Feedback-и от покупателей и организаторов
- Фокус-группы
- BI-аналитика

## Результат

- Диверсификация доходов
- Понимание рабочих инструментов и улучшение слабых сторон Тикетон
- Увеличение скорости принятия решений
- Превращение удачных кейсов в рабочие бизнес-процессы
- Более грамотное прогнозирование
- Увеличение ПРОДАЖ нашим клиентам
- Консультирование организаторов по всем вопросам проведения мероприятий

# Аналитика как инструмент принятий решений и консалтинга

Все пользователи  
 Доход от продукта: 100,00 %

+ Добавить сегмент

1 июл. 2018 г. - 31 июл. 2018 г. ▾

Статистика

Сводка **Поведение покупателей**

Доход от продукта ▾ И Выбор показателя

Доход от продукта

1 000 000,00 \$



Основной параметр: **Продукт** Идентификатор продукта Категория товаров (расширенная электронная торговля) Бренд товара

Дополнительный параметр ▾

Расширенный фильтр включен

Продукт	Эффективность продаж				Поведение покупателей			
	Доход от продукта	Уникальные покупки	Количество	Средн. цена	Средн. кол-во	Сумма возврата за товар	Коэффициент выбранных товаров	Коэффициент совершенных покупок
	14 816 000,00 \$ % от общего количества: 8,52 % (173 849 588,00 \$)	776 % от общего количества: 2,70 % (28 794)	1 368 % от общего количества: 1,99 % (68 616)	10 830,41 \$ Средний показатель для представления: 2 533,66 \$ (327,46 %)	1,76 Средний показатель для представления: 2,38 (-26,02 %)	680 000,00 \$ % от общего количества: 3,53 % (19 279 765,00 \$)	60,56 % Средний показатель для представления: 47,37 % (27,86 %)	3,59 % Средний показатель для представления: 8,52 % (-57,94 %)
1. JAH KHALIB в Астане	14 816 000,00 \$(100,00 %)	776(100,00 %)	1 368(100,00 %)	10 830,41 \$	1,76	680 000,00 \$(100,00 %)	60,56 %	3,59 %



# Аналитика как инструмент принятий решений и консалтинга

Продукт ?	Источник или канал ?	Эффективность продаж						Поведение покупа
		Доход от продукта ? ↓	Уникальные покупки ?	Количество ?	Средн. цена ?	Средн. кол-во ?	Сумма возврата за товар ?	Коэффициент выбранных товаров ?
		14 844 533,02 \$ % от общего количества: 8,54 % (173 849 588,00 \$)	774 % от общего количества: 2,69 % (28 794)	1 370 % от общего количества: 2,00 % (68 616)	10 827,52 \$ Средний показатель для представления: 2 533,66 \$ (327,35 %)	1,76 Средний показатель для представления: 2,38 (-25,96 %)	646 987,24 \$ % от общего количества: 3,36 % (19 279 765,00 \$)	60,50 % Средний показатель для представления: 47,37 % (27,72 %)
1. JAH KHALIB в Астане	(direct) / (none)	4 865 840,11 \$ (32,78 %)	261 (33,72 %)	455 (33,21 %)	10 694,15 \$	1,74	155 028,89 \$ (23,96 %)	83,41 %
2. JAH KHALIB в Астане	google / organic	4 387 317,60 \$ (29,56 %)	227 (29,33 %)	409 (29,85 %)	10 726,94 \$	1,80	231 509,81 \$ (35,78 %)	96,43 %
3. JAH KHALIB в Астане	google / cpc	2 282 025,27 \$ (15,37 %)	122 (15,76 %)	209 (15,26 %)	10 918,78 \$	1,71	59 944,50 \$ (9,27 %)	109,56 %
4. JAH KHALIB в Астане	l.instagram.com / referral	831 988,38 \$ (5,60 %)	48 (6,20 %)	76 (5,55 %)	10 947,22 \$	1,58	64 078,61 \$ (9,90 %)	60,68 %
5. JAH KHALIB в Астане	instagram.com / referral	403 075,12 \$ (2,72 %)	19 (2,45 %)	35 (2,55 %)	11 516,43 \$	1,84	35 139,88 \$ (5,43 %)	39,24 %
6. JAH KHALIB в Астане	yandex.kz / referral	230 476,28 \$ (1,55 %)	14 (1,81 %)	23 (1,68 %)	10 020,71 \$	1,64	0,00 \$ (0,00 %)	94,96 %
7. JAH KHALIB в Астане	eSputnik-promo / email	225 308,65 \$ (1,52 %)	7 (0,90 %)	17 (1,24 %)	13 253,45 \$	2,43	0,00 \$ (0,00 %)	96,19 %
8. JAH KHALIB в Астане	away.vk.com / referral	217 040,45 \$ (1,46 %)	14 (1,81 %)	22 (1,61 %)	9 865,47 \$	1,57	0,00 \$ (0,00 %)	49,33 %
9. JAH KHALIB в Астане	sxodim.com / referral	203 604,61 \$ (1,37 %)	9 (1,16 %)	20 (1,46 %)	10 180,23 \$	2,22	16 536,41 \$ (2,56 %)	94,78 %
10. JAH KHALIB в Астане	kino.kz / referral	202 571,08 \$ (1,36 %)	10 (1,29 %)	19 (1,39 %)	10 661,64 \$	1,90	0,00 \$ (0,00 %)	83,41 %
11. JAH KHALIB в Астане	yandex / organic	143 660,11 \$ (0,97 %)	6 (0,78 %)	13 (0,95 %)	11 050,78 \$	2,17	31 005,78 \$ (4,79 %)	107,46 %
12. JAH KHALIB в Астане	astanaopera.kz / referral	128 157,22 \$ (0,86 %)	6 (0,78 %)	11 (0,80 %)	11 650,66 \$	1,83	16 536,41 \$ (2,56 %)	62,56 %

# Правило 7 касаний

1 месседж – одно время – несколько каналов – конверсия >30%



Email-ы



Социальные сети



Push-уведомления

## Кейс: Форсаж Хобс и Шоу

- **Цель** – увеличение количества покупок на 3 неделю проката (уменьшение спада покупок менее чем на 50% в сравнении со 2 неделей)

### Что было сделано:

1. Сегментация базы - поиск тех, кто покупал билеты на предыдущие 8 частей Форсажа – **5000 человек**
2. Сортировка базы – сопоставление отсегментированной базы с базой людей, которые купили в первые 2 недели показа для выявления списка тех, кто еще не ходил, но любит Форсаж – **700 человек**
3. Прямые коммуникации с ними – СМС, с призывом купить
4. Таргетинг по имейлам в социальных сетях на эту базу людей
5. Ремаркетинг по имейлам на эту базу людей

# Кейс: Форсаж Хобс и Шоу

## Результат:

1. Прямых покупок по СМС – **1 500 000 тенге (4000 долларов США)**
2. Покупок с ремаркетинга – **700 000 тенге (2000 долларов США)**
3. Покупок с таргетинга в социальных сетях – **350 000 тенге (1000 долларов США)**
4. Прямых покупок с сайта – **9 000 000 тенге (24 000 долларов США)**

**ИТОГО – 12 000 000 тенге (31 000 долларов США).**

**33% спад со второй неделей**

**Цель выполнена!**

P.S. Помимо купленных билетов на Форсаж, обработанная база клиентов совершила покупки на сумму 1 500 000 тенге (4000 долларов США) на мероприятия никак не связанные с кино

# Кейс: Форсаж Хобс и Шоу

1 неделя

Продукт	Эффективность продаж						Поведение покупателей	
	Доход от продукта	Уникальные покупки	Количество	Средн. цена	Средн. кол-во	Сумма возврата за товар	Коэффициент выбранных товаров	Коэффициент совершенных покупок
	32 013 820,00 \$ % от общего количества: 62,70 % (51 058 829,50 \$)	7 517 % от общего количества: 64,87 % (11 588)	18 273 % от общего количества: 65,13 % (28 058)	1 751,97 \$ Средний показатель для представления: 1 819,76 \$ (-3,73 %)	2,43 Средний показатель для представления: 2,42 (0,40 %)	599 210,00 \$ % от общего количества: 51,89 % (1 154 852,00 \$)	66,22 % Средний показатель для представления: 48,02 % (37,90 %)	105,40 % Средний показатель для представления: 16,21 % (550,01 %)
1. Форсаж: Хоббс и Шоу	32 013 820,00 \$(100,00 %)	7 517(100,00 %)	18 273(100,00 %)	1 751,97 \$	2,43	599 210,00 \$(100,00 %)	66,63 %	106,05 %

2 неделя

Продукт	Эффективность продаж						Поведение покупателей	
	Доход от продукта	Уникальные покупки	Количество	Средн. цена	Средн. кол-во	Сумма возврата за товар	Коэффициент выбранных товаров	Коэффициент совершенных покупок
	18 565 140,00 \$ % от общего количества: 27,52 % (67 471 787,20 \$)	5 200 % от общего количества: 36,26 % (14 341)	12 562 % от общего количества: 37,21 % (33 761)	1 477,88 \$ Средний показатель для представления: 1 998,51 \$ (-26,05 %)	2,42 Средний показатель для представления: 2,35 (2,62 %)	353 830,00 \$ % от общего количества: 16,38 % (2 160 300,00 \$)	67,42 % Средний показатель для представления: 39,13 % (72,30 %)	95,38 % Средний показатель для представления: 14,22 % (570,80 %)
1. Форсаж: Хоббс и Шоу	18 565 140,00 \$(100,00 %)	5 200(100,00 %)	12 562(100,00 %)	1 477,88 \$	2,42	353 830,00 \$(100,00 %)	67,99 %	96,17 %

3 неделя

Продукт	Эффективность продаж						Поведение покупателей	
	Доход от продукта	Уникальные покупки	Количество	Средн. цена	Средн. кол-во	Сумма возврата за товар	Коэффициент выбранных товаров	Коэффициент совершенных покупок
	12 087 650,00 \$ % от общего количества: 15,18 % (79 653 638,20 \$)	4 159 % от общего количества: 26,04 % (15 971)	9 919 % от общего количества: 27,04 % (36 685)	1 218,64 \$ Средний показатель для представления: 2 171,29 \$ (-43,87 %)	2,38 Средний показатель для представления: 2,30 (3,83 %)	236 690,00 \$ % от общего количества: 5,61 % (4 216 760,00 \$)	70,69 % Средний показатель для представления: 36,65 % (92,85 %)	113,29 % Средний показатель для представления: 11,56 % (879,63 %)
1. Форсаж: Хоббс и Шоу	12 087 650,00 \$(100,00 %)	4 159(100,00 %)	9 919(100,00 %)	1 218,64 \$	2,38	236 690,00 \$(100,00 %)	71,08 %	113,91 %

# Кейс: Как мы перетянули аудиторию кино и спорта в театры

- **Цель** – увеличение количества посетителей театра. На 2015 год средняя заполняемость театров 36%

## Что было сделано:

1. Имейл, СМС и Push-уведомления людям, кто не покупает в театры, но ходит в кино и на спорт с призывом посетить в первый раз постановку в театре
2. Глубокая работа с базой – выявление вкусовых предпочтений наших покупателей, географического местонахождения, семейного статуса
3. Персональная рекламная кампания на эту базу с уникальным месседжом для них.

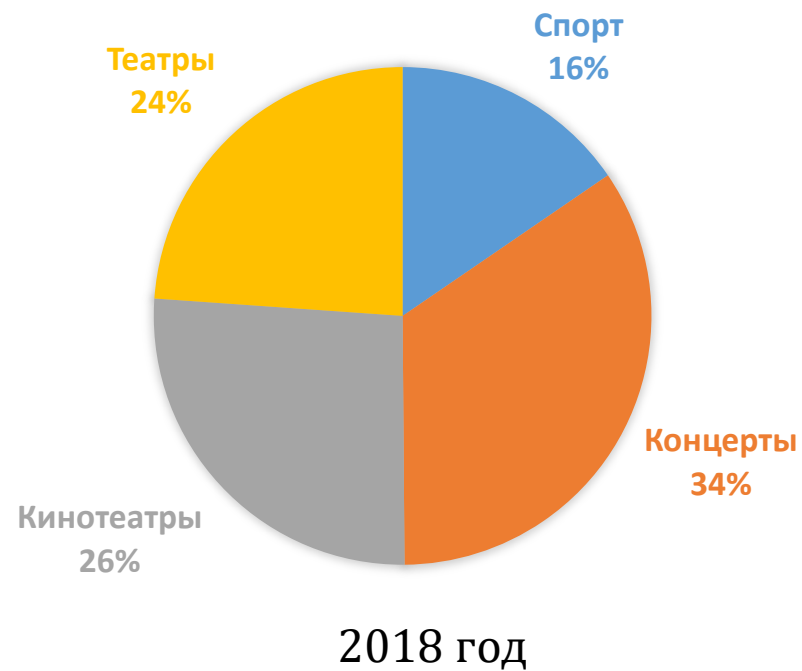
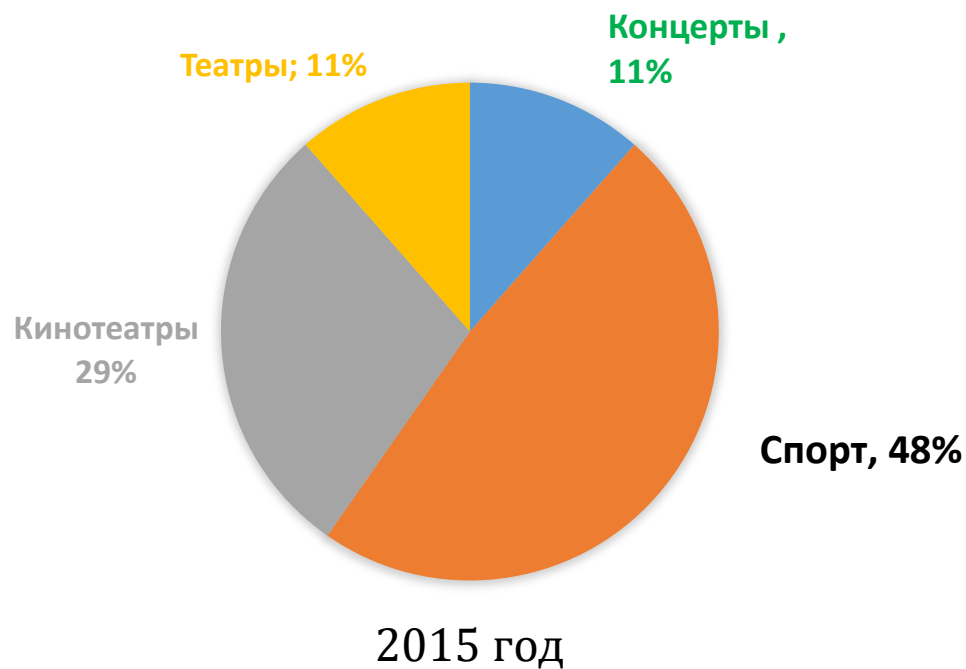
Пример: Человек ходил часто в кино на кинокомедии в кинотеатр Синемакс Достык Плаза, мы ему предложили сходить на комедийную постановку в театр в этом же районе со скидкой 10%)

# Кейс: Как мы перетянули аудиторию кино и спорта в театры

## Результат:

1. 2018 год, средняя заполняемость театров – 86%
2. 2018 год, доля театров в общем доходе Тикетон – 24%

**Цель выполнена!**



> 15 000 оставленных заявок

## ФК «Астана» - ФК «Манчестер Юнайтед»

КУПИТЬ БИЛЕТЫ

Скоро состоится матч, для казахстанских любителей, ФК «Астана» проименитым европейски Юнайтед» 20-кратным будет незабываемая и эмоциям. Не пропусти событие этой осени!

Дорогой Клиент, продажа на это событие скоро откроется.

Мы можем уведомить Вас о начале продаж, чтобы Вы успели выбрать лучшие места.

E-mail адрес:

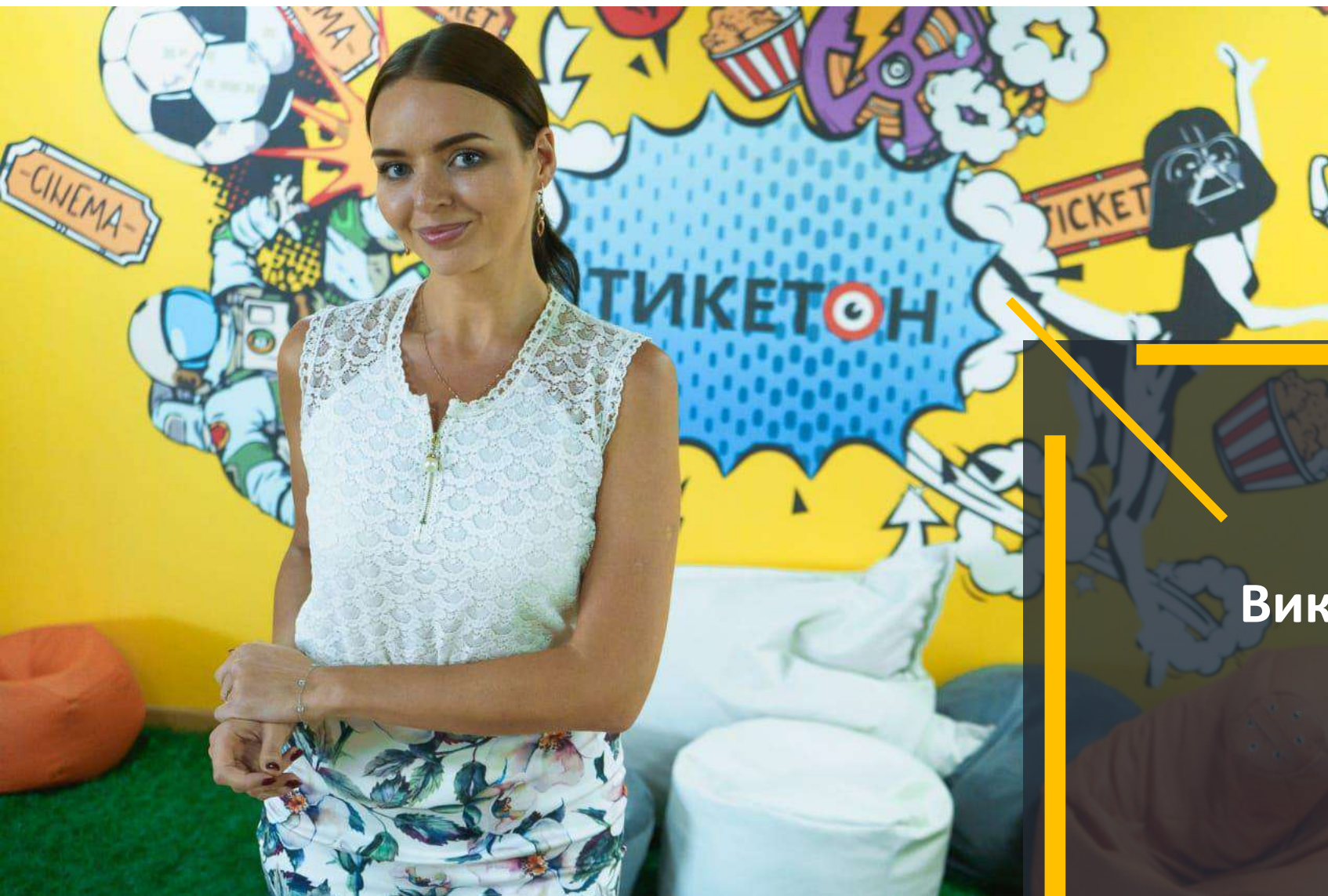
Номер мобильного телефона:

Я согласен получить уведомление

УВЕДОМИТЬ

НА ГЛАВНУЮ





**Виктория Торгунакова**

+7777 712 13 13  
victoria@ticketon.kz  
@victoria\_torgy