

## JEGYZŐKÖNYV

A Magyar Kerékpárosklub 2011. december 6-án, 09.45-.11.00-ig megtartott elnökségi üléséről

### ● Jelenlévők:

- László János (továbbiakban LJ), elnök
- Braun Róbert (továbbiakban BR), elnökségi tag
- Szilasi László (továbbiakban SzL), elnökségi tag
- Lagler Nóra jegyzőkönyvvezető

● Az ülésen érintett témák:

1. BKK-MK szerződéstervezet
2. 2012. évi események, kiemelve a tavaszi szezonnyitót

### 1. A napirend elfogadása

Napirendi pontokat a jelenlevők egyhangúan elfogadták.

Szavazás	Igen	Nem	Tartózkodott
Napirendi pontok elfogadása	3	0	0

### 2. BKK-MK szerződéstervezet

**LJ:** Segítséget kérnénk, mert ebben a csomagban médiaszolgáltatás is van, magas megjelenési számokkal. Milyen összeget lehet elkérni?

**SZL:** Ez nem kereskedelmi célú dolog.

**BR:** Szerintem ezért a csomagért kérjünk annyi pénzt, amekkora összeg nekünk jó. Ne gondoljuk, hogy a velo és az MK site ugyanaz. Nem azért csinálunk tartalmat, az MK-ra hogy hirdetést adjunk el.

**SZL:** Nem pénzt kérnék, hanem cserébe valamit. 1000 db kerékpár jelenik majd meg. Beírhatjuk az összeget, de barter legyen.

**LJ:** A forint összeg fedezné a működési költségek egy részét. A média megjelenési pontoknál beírhatjuk, hogy a honlap felületekért nem számítottunk fel pénzt, viszont legyünk mi is rajta a BUBI honlapon.

**SZL:** Végig kellene gondolnunk - ezért nem túl sok pénzt kérhetünk. Stratégiaileg is célszerű lenne, mert erősebb felületre kerülhetnénk.

**BR:** Nézzük meg, mennyit szeretnénk ezért kapni.

**LJ:** Legyen benne a közvélemény kutatás, az plusz 10-15%.

**BR:** Mindegy, hogy formálisan miért kérünk pénzt.

**LJ:** Egy összeget kell megadni.

**BR:** Két oldalról árazunk, először az ügyfél „nagyságrendje” szerint, utána alulról árazunk és átlagolunk. Ezt is lehet így árazni. Ezt egészítjük ki azzal, amit Laci mondott, a felületekkel. Szeretném magunkat fő szakmai partnerként látni.

**LJ:** Ez a legtöbb, amit kihozhatunk belőle, hosszú idő után ezt a szerződéstervet kaptuk.

**SZL:** Az jó ötlet, hogy a közvélemény kutatáson keressünk. Hasonló ajánlatokat kapna a BKK is.

**LJ:** Kiegészítésként: megkeresett a KIM, hogy egy gyalogos kampányban vegyünk részt. Szimpatikusnak tűnik a téma. Ott is lesznek megjelenési igények. A kampánynak van egy költségvetése a minisztériumban. Milyen formában adjuk a felületet (pozitívan álltak a mi kampányunkhoz), nagy nyilvánosságot biztosít számunkra.

**SZL:** Nonprofit kampány?

**LJ:** Igen

**BR:** Ne letöltés/forintban gondolkodjunk, hanem konkrét összegben.

**LJ:** Fontos lenne ehhez kapcsolódni, mert egyik fő célunk, hogy a kerékpár kerüljön le a járdáról.

**BR:** Fix összeget kérjünk.

**LJ:** Amit régóta mondok, ill. kérek, ettől függetlenül is, egy médiaajánlatot nagyon fontos lenne készíteni.

### **3. 2012. évi események, kiemelve a tavaszi szezonnyitót**

**LJ:** A szezonnyitót mindenképp megcsináljuk. Az események előzetes tervét átnéztétek, mit gondoltok?

**BR:** Pontosan mit takar, a Helyben vedd meg projekt?

**LJ:** Vásárolj a helyi üzletben kerékpárral (röviden összefoglalja projekt lényegét).

**BR:** Ebben szívesen részt vennék - a levelezésben, ill. kommunikációban.

**LJ:** Ezt a rendszert nagyban kiépíteni nagyon sokba kerül. Ehhez tőke kell. Személyi problémák miatt nehézkesen működik. Ezért idén utcai roadshow-kat csinálunk. Jó lenne egy országos vagy legalább budapesti rendszert kiépíteni.

**BR:** Nekem ez nagyon tetszi, ehhez szeretnék pénzt is. Az alternatív gazdasági rendszer nagyon fontos. Egyszerre kell, hogy lokális és globális legyen.

**BR:** Az események között láttam a bringás bált. Ez mit takar?

**LJ:** Felmerült, csináljuk-e. Jótékonysági bál, árveréssel, pénzszerzés céljából.

**BR:** Egy ilyen bálra nem a döntéshozó megy. Ennek egyáltalán nincs kultúrája Magyarországon.

**SZL:** Nincs motiváció. Bringás közösségi esemény kellene inkább, mint pl. a Mountain bike-sok), és legyen attrakció, csattanó. Turisztikai szakma rendezvényeként, a vállalati szekciót, és

szponzori kört egy esti zenés buliba meg lehetne hívni. Ezt szívesen megszervezném, mint egy klubestet.

**LJ:** Erre kérek javaslatot.

Ami nagyon fontos: BAM – ebben kérem nyomatékosan a segítségeket. Egy olyan prezi kell, amire eljönnek a vállalatok. 1-2 óra bemutatás és felajánlani a részvételt. Elkészül a végeleges BAM terv, ezt bemutatjuk. Ki kell találni, hogyan szólítsuk meg a vállalatokat, mint célcsoportot. Ez most a legfontosabb. Milyen típusú esemény legyen, a meghívás technikája - hogy el is jöjjenek.

**BR:** Nem lenne célravezetőbb egyesével bejárni őket?

**LJ:** Azokat kell aktivizálni, akik most is részt vesznek a BAM-ban.

**BR:** A cégvezető lehet, hogy nem is tudja, hogy részt vesznek a BAM-ban.

**LJ:** Ebben kérek segítséget, hogy kit hívjunk meg. Ehhez nem értek.

**BR:** Fordítsuk meg a dolgot. Jövőre próbáljunk beférközni a reklám-marketing konferenciára. Ott kellene előadást tartani, ott lehetőség lenne beszélgetni velük. Januárban nem lehet pénzt vagy elkötelezettséget kapni. A tervezés most zajlik.

**SZL:** Mit akarunk tőlük kérni?

**LJ:** 4-5 mFt-ot össze kell szednünk, és vegyenek részt a kampányban, útmutatásunk alapján. Sok vállalatnál erős BAM közösség van.

**SZL:** Hogyan mérjük a teljesítményeket.

**LJ:** Most dolgozzuk ezt ki az új honlapon.

**BR:** Nagyon nehéz januárra ezt összehozni. Két ellentétes célcsoport-szemlélet van ebben: a 4-5 mFt, ahol már jók vagyunk, a másik az eszme terjesztése.

**LJ:** Az első esemény lenne, januárra meghívni a vállalati szekciót, és az eddigi szponzorokat.

**BR.:** Idejekorán szólni kell nekik, hogy hozzanak egy másik vállalatot is. Erre megkérhetjük őket.

**LJ:** Kérem az elnökség segítségét a meghívók megfogalmazásában.

**SZL:** A vállalati szekció részéről azt éreztem az érdeklődést a felé, hogy milyen gyakran lesz találkozók, mi a jelentősége. Ezt hiányolják, igény lenne rá. Úgy érezték nekik érdemes ide jönni. Felvetném, hogy jövőre próbáljuk meg ezt tovább gondolni – úgy látom, sok múlik az üzletszerzésben azon, kit mennyire tudsz az üzleti tevékenységen kívül megszólítani.

**LJ:** Nagyon fontos téma a szezonnyitó.

**SZL:** Megkerestem a kopaszi gátas vonalat, sajnos ugyanaz a helyzet.

**LJ:** Visszatérnék az eredeti koncepcióra: a város közepén, lezárt utca és 2 napos rendezvény. Szakmai nap: konferencia, másnap a rendezvény.

**BR:** Milyen előny származik az összekötésből?

**LJ:** Legyen egy tradicionális kerékpáros szezonnyitó, az MK bringás nyitó hétvégéje.

**SZL:** Nagyságrendileg több pénz kell ehhez.

**LJ:** Erre kellene egy pénzügyi tervet készíteni. A BKK-t felkérem, legyen ebben partner.

**BR:** Ezt támogatom, nem tudom a feltételek megteremthetők-e.

**LJ:** Pénzügyi terv kell ehhez, ne gyengítsük, erősítsük magunkat.

**SZL:** Lehetne egy ING-MK szezonnyitó bringás hétvége, a helyszín pedig a Normafa.

**LJ:** Ha BKV-t be tudjuk szervezni, az út és a parkoló a zöld területtel együtt jó lenne. Fontos, hogy versenyt is tudjuk csinálni.

**SZL, LJ:** egyeztetik az előnyöket és hátrányokat a Margithíd/Normafa helyszínekről.

**SZL:** Lehetne egy bringás majális, április vége-május eleje. A rajzot - tervet elkészítem.

**LJ:** A régi leírás alapján készítsd el. Én megcsinálom a költségvetést.

Teendők a következő elnökségi ülésig:

- Segítség a januári prezentáció és meghívó megírásához, lista
- Bringás rendezvény megszervezésére javaslat
- Szezonnyitóra - április vége, május eleje - költségvetés, és terv elkészítése

A határozatot a teendőkről a jelenlévők egyhangúan elfogadták.

Szavazás	Igen	Nem	Tartózkodott
Határozat a teendőkről	3	0	0

**A következő ülés időpontja:**

**Budapest, 2011. december 8.**