

JEGYZŐKÖNYV

A Magyar Kerékpárosklub 2008. július 28-án 17.00-19.00-ig megtartott elnökségi üléséről

Jelenlévők:

- László János (továbbiakban LJ), elnök
- Braun Róbert (továbbiakban BR) elnökségi tag
- Szilasi László (továbbiakban SZL), elnökségi tag
- Rétháti Zoltán (továbbiakban RZ), felügyelő bizottsági tag
- Németh Ders (továbbiakban ND), meghívott vendég (1., 4. napirendi pont ismertetésére)
- Szabó Kristóf tag (SZK)
- Bojtor Aliz jegyzőkönyvvezető
- Az ülésen érintett témák:

1. A napirend elfogadása

I. Lifecycle program első 12 hónap üzleti terve (előterjeszti ND, mint vendég)

II. Miniszteri biztossal kapcsolatos ügyek (előterjeszti LJ, elnök)

III. Honlap üzleti hasznosítása

IV. Közvélemény-kutatási ajánlatok értékelése (előterjeszti ND, mint vendég)

V. Egyéb: a.) Könyvelő-váltás, bekért ajánlatok ismertetése, döntés

b.) Bringázni jó kampány

c.) Biztosítással kapcsolatos kérdések (LJ beszámolója)

Napirendi pontokat a jelenlevők egyhangúan elfogadták.

Szavazás	Igen	Nem	Tartózkodott
Napirendi pontok elfogadása	3	0	0

2. Második napirendi pont előrehozása: miniszteri biztossal kapcsolatos ügyek.

LJ beszámol arról, hogy állnak a miniszteri biztossal kapcsolatos ügyek.

BR: Amit mi szeretnénk, az a kormánybiztosi pozíció. Ez nagyon magas rangú pozíció, a harmadik a hierarchiában, törvény rögzíti a számát. Törvényt kellene módosítani ahhoz, hogy ki lehessen nevezni, kivéve a médiaügyekért felelős kormánybiztos pozícióját, amit esetleg meg lehetne szerezni (a pozícióra nincs szükség, azt nem is fogják betölteni).

Javaslat: KvVM-ben próbáljunk egy miniszteri biztosi pozíciót szerezni, ez az, ami elérhető.

Ez azért fontos, hogy lássuk mi a reális nekünk. Rövid távon egy biztos pozíció szerzése, vagy hosszú távon egy elv képviselése.

LJ: Utóbbi, azoknak a célja, akiket képviselünk, az utóbbi.

BR: Akkor kormánybiztos. Sokat segítene, ha tudnánk mutatni olyan EU-s országot, ahol van ilyen. Kiss Péterhez be tud juttatni.

SZL: Bodor Ádámmal mi lett? Tudunk erről valamit?

LJ: Felkéri folyamatosan, és mint magánszemély bent dolgozik.

SZL: Azt szeretnénk, hogy ő legyen?

LJ: Olyan embert szeretnénk, aki jó szakember.

3. Első napirendi pont megtárgyalása: Lifecycle program

LJ: Kerékpárral a munkába kampányt, amit eddig minisztérium csinált, átveszi MK. MK megnyert egy pályázatot, aminek ez a feladata nemzetközi szinten. Megállapodás-közelben vagyunk A Minisztériummal, folyamatosan dolgozik ND és SZK, ezért kérte meg ND-t, hogy bemutassa a terveket. Most szeptemberben indul egy kampány.

ND bemutatja a szeptemberi kampány költségtervét.

LJ: Konkrét bonyolítási és üzleti terve a 3 évnek szeptemberben készül el, az induló megbeszélésen.

BR: Itt 3 kérdés van: számok jók-e (pl. bérek ezek-e, milyen formában vannak elszámolva).

2. kérdés: hogy állunk? EU-s előfinanszírozás mit jelent? Ez a pénz nálunk van-e?

ND: 60eEUR-t ad EU, 60%-a a programnak. 30%-ot most kapjuk meg augusztusban, amiből legalább 2 időszakot kell finanszírozni.

A többit más forrásból kell előteremteni (szponzoráció) (3,9 mFt).

BR: Honnan lehet összeszedni?

ND: Eddig szponzorációból össze lehetett szedni, ebből indultunk ki. 1mFt volt a beszállás. Részben pénzben, részben természetbeni juttatásokkal.

SZL: Mik a természetbeni juttatások?

SZK szót kér, elnökség egyhangúan megadja.

Szavazás	Igen	Nem	Tartózkodott
SZK hozzászólása	3	0	0

SZK: Ajándék, a garantált ajándék pl.

ND: Barter ügyletekre is gondoltunk, olyan típusú dolgokra, ami kivált költségeket. Szponzorok keresése folyamatban. Legfontosabb most a honlap és az események. Lesz óriásplakát is.

BR: Azon túl, hogy tudomásul vesszük, milyen elvárás van velünk kapcsolatban, mit tudunk hozzátenni?

ND: Te, mint szakmabeli tanácsot tudnál adni, arculattal kapcsolatban, megjelenéssel, reklámmal.

BR: Az arculat egy későbbi dolog, az előteremtendő pénzzel kapcsolatban van-e feladatunk.

LJ: Az elnökségnek jogilag nincs feladata, operatív teendői pénz előteremtésével kapcsolatban nincsenek.

SZK: Minisztérium azt kéri, hogy legyen minden ponton egyetértés, csak így hajlandó szerződni..

LJ: Szerződés nem téma, elnökség még nem látta, az egy későbbi ülés témája lesz, amikor az elnökségnek döntenie kell a szerződés aláírásáról.

SZK: Elképzelhető, hogy 3,9 mFt-ból kevesebb lehet, B.Á. megy tárgyalni. Kommunikációval kapcsolatban szerződése van a minisztériumnak, úgyhogy ha minisztérium átadja a dolgokat, akkor MK-nak nem feltétlenül kerül pénzbe.

BR: Mit keres a nevem a tervben?

ND: Segítségedet szeretnénk kérni

BR: Ha bekerülök ennek a megvalósításába, akkor nem lehetek a megszavazók között.

LJ. Ha a céged benne lesz az árajánlat-adók között, akkor nem szavazhatsz a kiválasztásról.

ND: Ez nem csak erre a programra vonatkozik, egy szélesebb körű népszerűsítő kampány részeként tervezzük.

BR: Ha jól értem, a Bringázni jó volna az ernyő.

LJ: Igen, ha elindul a tervezés, akkor abban meg kell fogalmazni ezt is.

ND: Úgy kell előkészíteni, hogy ez is a része legyen.

BR: Ez a 600eFt a marketingre azt jelenti, hogy a reklámokra is ennyit akarunk költeni?

ND: Igen, és ha több lesz, akkor majd költünk többet

LJ: Én mindenképpen szeretnék egy olyan költségvetést, marketingtervet látni, amely optimális, és ha kevesebb pénz jön össze, akkor meghúzzuk.

BR: Azokkal a cégekkel, akik hajlandók ebben részt venni, mások felületeit használni, megjeleníteni termékeken, honlapokon. Vásárolni 600eft-on semmit nem lehet, aminek értelme van.

SZL: Mi van, ha nem jön össze a pénz? Akkor vége a projektnek?

ND: Pénz van cash flow szinten, mert megkapjuk az EU-tól, meg tudjuk hitelezni magunknak. Úgy gondolom, hogy van ebben a projektben akkora potenciál, hogy érdekelni fogja a munkáltatókat.

BR: Ez nem érdekel minket. Minket az érdekel, hogy mi van akkor, ha szeptember 1-jén nem áll rendelkezésre a pénz. Erre az a válasz, hogy megfinanszírozzuk magunknak. Kérdés, kinek a felelőssége, ha később sem jön össze?

LJ: Nincs olyan.

SZL: Ha jól értem, szponzoroktól az első etaphoz 3,9 mFt kell. Amikor szponzorokkal beszéltek, akkor 3 évről lesz szó. A szponzorokat vagy 3 évre, vagy egy napra sem érdekli. Ha 3 évről van szó, akkor 15 mFt-ról lesz szó.

BR: Nem szabad úgy odamenni egy komolynak látszó szponzorhoz, hogy egy szakaszra kell a pénz, ha 3 éves a projekt, akkor azzal kell odamenni, hogy 3 évre mennyi kell.

LJ: Mennyi kell összesen a 3 évre?

ND: 47eEUR.

SZL: Az kb.10 mFt.

LJ: Most az a probléma, hogy a minisztériumtól át kell vennünk egy csomó dolgot, szerződéseket, megállapodásokat, átörökölt dolgokat. Ezt a teljes projektre október előtt nem nagyon lehet megvalósítani. Be van harangozva a projekt szeptemberre, és A Minisztérium is ragaszkodik hozzá.

BR: Akkor, amikor szponzortárgyalásra mentek, akkor nem 3 mFt-ot, hanem 11 mFt-ot kell kérnetek, és cserébe a szponzor részt fog kapni a 3 éves projektből

LJ: Ezzel az a probléma, hogy nem látjuk egyelőre, hogy eddig mennyit kaptak, mit adtak, mit vállaltak, mire szerződtek

SZL: Figyelembe kell venni azt is, hogy mi van akkor, ha egy szponzor kiszáll a 3 éves projektből a közepén. Szerződésekből erre ki kell térni.

LJ: A szerződés része kell hogy legyen véleményem szerint, hogy vállalja az anyagi következményeit, ha megváltozik időközben a policy.

4. LJ: Ders, akkor megkérlek, hogy 4. napirendi pontra térjünk rá: közvélemény-kutatási ajánlatok értékelése.

Árajánlatok előttetek.

RZ az elnökség beleegyezésével röviden bemutatja a Smart-ot.

BR: Mivel engem kértetek meg az összehasonlításra: alma lett körtével összehasonlítva kicsit. 3 fontos szempont van szerintem: első: cégek milyenek. Én az ötből kettőért tudok felelősséget vállalni, ha én kérem meg őket, akkor lehető legjobb munkát végzik a lehető legolcsóbban.

Második: mit akarunk pontosan. Fókuszcsoportot kizárnám. Telefonos vagy személyes. Személyesnél mindenki egy létező adatbázist használ, lényegi különbség köztük nincsen. Telefonosnak hosszúsági korlátai vannak, 10 perc után már mindenki azt mond, ami eszébe jut, mert szabadulni akar. Ráadásul hajlamosabbak attitűdökkel, véleménnyel kapcsolatban azt mondani, amire vágynak. És a harmadik az árral kapcsolatos: a telefonos nyilvánvalóan olcsóbb.

LJ: 30 kérdéses?

BR: Nyílt kérdéseket nem javaslom és 30 kérdéses nem javaslom telefonosra. Mennyi pénzünk van erre?

ND: Ezt a főváros fogja finanszírozni.

LJ: Az anyag használhatósága a fő szempont.

BR: Ha így van, akkor személyes a megkérdezés módja. GFK miért nem adott személyesre?

ND: Ők nem adtak személyesre, ők azt mondták, hogy telefonon tudják elképzelni.

BR: Én nem akarok senkit hátrányba helyezni, én a GFK-nál és Mediánnál tudok elérni segítséget. Ha van még Smart-nál, akkor vegyük be azt harmadiknak, viszont akkor konkrét dologra kérjünk árajánlatot. Személyes, 1000 fő, 30 kérdés, nem tudom, Smart-nak van-e omnibusza, GFK-nak és Mediánnak van, ez olcsósítja.

ND: Sokaság milyen legyen, 15-60 éves korúig jó-e?

BR: Szerintem igen.

ND: Csak Budapestre koncentráljon, vagy érdemes agglomerációjára kiterjeszteni?

LJ: Mindenképp.

BR: Nagy hangsúllyal szerepeljen szerintem.

SZL: Mennyit fizet ki erre a főváros?

LJ: Kifizeti, látni szeretné a tervet. Nyilvánvalóan reális összegben gondolkodnak.

Elnökség egyhangú döntése: 3 megnevezettől kérünk árajánlatot a megbeszéltekre. Mielőtt kimegy, BR átnézi.

BR. Rendben.

Szavazás	Igen	Nem	Tartózkodott
Közvélemény-kutató cégektől árajánlat kérése	3	0	0

5. Honlap, banner téma: honlap üzletszerű hasznosítása (3. napirendi pont)

LJ: Biztosítással kapcsolatosan merült fel ez a téma, van egy brókercég, aki biztosítással szeretné hirdetni magát. MK tagok azt kapják, 1700 Ft-ért, amit régi Uniqa tagok. Folyamatosan levelezünk biztosítóval, most pár napot csúszik, de tárgyalás végénél tartunk arról, hogy asszisztenszolgáltatásokat megkapunk. A brókercég viszont szeretné honlapon hirdetni magát és szolgáltatását. Én azt mondtam, pénzért mindent. A kérdésem, hogyan, mennyiért.

RZ: Tudok kiindulásnak egy ajánlatot adni, amin vannak számok is.

SZL: Nem mérvadó, csak a látogatók száma a mérvadó. Kellene egy hiteles statisztika. Szerintem amit ti néztek, az nem mérvadó.

BR: Csak mellékesen jegyezném meg, hogy BR alkotta meg Magyarország első hiteles webauditját. Webaudit.hu.

SZL: Tulajdonképpen akkor a brókercég biztosítása gyengébb lesz, mint ha valaki MK tag?

LJ: Igen

SZL: Engem is szeretnének bevonni. Ütközés lesz, ha hirdetem, hogy van ez a jó biztosítás. Emellett hirdetem, hogy van MK biztosítás.

LJ: Ezt neked kell eldönteni. MK-ban a cél, hogy tagok előnyhöz jussanak.

SZL: Miért akarnánk, hogy rajtuk keresztül kössenek biztosítást?

LJ: piac megnyílását nem tudjuk megakadályozni. Biztosítók rá fognak repülni kerékpárosokra.

SZL: Ne hirdessünk

BR: Ne hirdessünk

Szavazás	Igen	Nem	Tartózkodott
Brókercég hirdetése honlapon	1	2	0

LJ: Akkor ez eldőlt. Ennek ellenére kell egy médiaajánlat, mert többen hirdetnének nálunk. Kérek mindenkitől, hogy tanulhassak.

RZ: Webaudit havonta legalább 20eft

LJ: Be fogok kérni árajánlatot

BR: Konkrétan azt mondd neki, hogy ha ingyen odaadja a webauditot, akkor a Mediáné a közvélemény-kutatás.

LJ: Ezt nem mondhatom. Nekem ajánlatokat kell bekérni.

BR: Miért? Kapcsolt szolgáltatás.

6. Ötödik napirendi pont: egyéb.

a.) Könyvelő cég váltása.

BA ismerteti bekért ajánlatokat.

BR: Javaslom, hogy bízzuk meg LJ-t, hogy döntsön.

SZL: Támogatom. Küldök még egy ajánlatot.

Szavazás	Igen	Nem	Tartózkodott
Lj megbízása könyvelő kiválasztásával	2	0	1

LJ: Rendben, akkor küldöm majd a döntést.

b.) Bringázni jó kampány.

LJ: Szándéknyilatkozat: kiküldtük az alternatívákat, várjuk a válaszokat. Konkrét számokkal

SZL: Mit jelent, hogy várunk? Ülünk és várunk, vagy szívjuk a vérüket?

LJ: Augusztus 20-ig ennek nem látom értelmét.

BR: Határidő?

LJ: Szeptember 21-én bejelentés, bemutatni kampányt és kreatívokat.

ND: Van-e értelme, hogy felmérésbe beletegyünk kérdéseket ezzel kapcsolatban is?

LJ: Van benne.

BR: Szeretném látni a kérdőívet. Segítene, ha leírnátok a célokat, érdemes megfogalmazni.

ND: Attitűdöket megismerni.

BR: Ennél konkrétabb, köznapibb megfogalmazás kell, konkrétabb kérdés. LJ, SZL, legyetek szívesek írjátok le.

ND: Hány ilyen alapvető célja lehet egy ilyen felmérésnek?

BR: Egy.

ND Hány kérdést tehetünk felé magunknak?

BR: 2-3-4-et, lehetőleg minél kevesebbet.

RZ: Én is kérdeznék egyet, múltkor volt a workshop, azzal mi van?

BR: Volt, még nem írtam meg az anyagot.

c.) Biztosítással kapcsolatos kérdések: 3. napirendi pont tárgyalásakor megbeszélésre került.

6. LJ lezárja az ülést.

Budapest, 2008.07.28.