

## JEGYZŐKÖNYV

A Magyar Kerékpárosklub 2016. november 23-án megtartott elnökségi üléséről

### Jelenlévők:

Kürti Gábor (továbbiakban KG), elnök - elnökségi tag  
Halász Áron (továbbiakban HÁ), elnökhelyettes - elnökségi tag  
Dominus Ákos (továbbiakban DÁ), elnökségi tag  
Szanyi Gergő (továbbiakban SZG), elnökségi tag  
Torma Dani (továbbiakban TD), elnökségi tag  
Müller Kinga (továbbiakban MK), megbízott főtitkár, jegyzőkönyvvezető  
Novák Péter (továbbiakban NP), Ellenőrző Bizottsági tag, tag  
Somogyi Viktor (továbbiakban SV), Túravezető, tag  
Varga Andrea (továbbiakban VA), irodai munkatárs, tag  
Lagner Eleonóra (továbbiakban LE) irodai munkatárs, tag

### Napirend javaslatok:

17:30	Főtitkári beszámoló (10p) Téli ajándékozón, Mikulás reggeli, Rimi, kisebb ügyek
17:40	Aranykoszorús tagság (25p)
18:05	2017 éves túraszezon (30p)
18:35	BAM (30p)
19:05	Partnerek (Patronátus, Livingroad, MKKSZ, OBB, Hungexpo, TNS, Munkáltatói ügy (30p)
19:35	Merch (25p)
20:00	Stratégia átnézés 1. kör

### A napirend elfogadása

A napirendi pontokat az elnökség egyhangúan elfogadta.

Szavazás	Igen	Nem	Tartózkodott
Napirendi pontok elfogadása	5		

### 1. Főtitkári beszámoló

#### Tagsági akció (MK)

- 55 ajándék lesz félmillió forint értékben
- főnyeremény egy Női Váz bicikli, további nyeremények is értékesek és jók

#### Mikulás reggeli (MK)

- dec 6 Erzsébet téren lesz, Radics Miki lesz a mikulás
- OBB ad támogatást

#### RIMI (SZG)

- nem cserélne ki mindent, nem kell mindent, adtak kedvezményt az árajánlatból. Kihozták, hogy adnak egy központot ingyen, 2 év hűségnyilatkozatot aláírunk velük, ami nem érvágás, ugyanennyiért adják más szolgáltatók is a járőrszolgálatot. Ehhez a központhoz beállítják, hogy menjen az átjelzés a távfelügyeletre. A kábelezés költségét kell kifizetnünk és a központhoz 2 alkatrészt.

Most 76.000 Ft lesz az első körös javítás, és akkor kiderül, hogy milyen érzékelőt kell cserélni, és az még várhatóan 15.000 Ft lesz.

#### A RIMI javítás megrendelése

A RIMI javítást az elnökség egyhangúan elfogadta.

Szavazás	Igen	Nem	Tartózkodott
RIMI javítás	5		

## 2. „Aranykoszorús” tagság

MK: pártfogó tagságot és prémium tagságot és támogató tagságot, mint nevet elvetettük különböző okokból.

KG: Minden évben lenne egy cél, olyan, amire sosem adunk ki pénzt, de szenvedünk miatta, pl informatika. Lenne egy olyan tagsági forma, ami többbe kerül, választható, és azt a célt szolgálja dedikáltan. Cserébe ezek a tagok matricát kapnak a biciklijükre

DÁ: valamilyen lehetőséget még adhatnánk cserébe, nem feltétlen materiálisat.

KG: Arany matrica arany MK logóval..és évszám. A lényeg, hogy plusz forrásunk legyen, és ne akciót csináljunk vele, ami erőforrást igényel.

DÁ: Kedvezmény is lehet, pl. 10% kedvezmény ibike termékekből?

KG: induljunk valahogy el, és később fejlesszük.

DÁ: jó, legyen az, hogy később fejlesztjük.

## 3. Túraszezon 2017

SV: A megküldött koncepció akkor állja meg a helyét, ha a célt ez szolgálja a legjobb megoldásként.

DÁ: én ezt 3 részre bontanám: frenchise + BBU + alvállalkozó oldalt venném át. Szerintem a megoldás, hogy másképp kezeljük a bevételeket, de ne adjuk át a bevétel kezelés jogát, én ezt admin problémának látom, nem strukturálisnak. Nyugta és online fizetés lehet.

Valamilyen alvállalkozó bevonása elkerülhetetlen, túraszervezőként vagy vezetőként. De a bevételek kezeléséről én nem szívesen mondanék le ebben a pillanatban. Valamint ezt frenchise-ra átállítani egy komoly döntés és szervezés kérdése.

SV: kommunikációs együttműködés az elsődleges része lehetne ennek az együttműködésnek.

DÁ: nem vagyunk egy súlycsoportban, 5.000 követő vs. csak az MK oldalon 37.000, plusz a társoldalak. Nem tudnak nekünk olyan felületet, elérést adni cserébe, mint mi. Mi, ha a pozitív imidzsünket adjuk és kooperálunk, akkor nekem arról 5 millió Ft jut eszembe. Ezt névadó szponzornak hívják. Szívesen tárgyalunk erről bárkivel, beárazható, de barterben nem vagyunk egy súlycsoportban.

KG: azt a részét kellene letisztázunk, hogy hogyan alakult ez az egész. Kicsit olyan érzésem van, hogy ez egy kényszer, te szeretnél ezzel foglalkozni, ez hosszútávú motiváció, célod általában, beleugrottál ebbe a dologba és szereted csinálni, és van egy helyzet, hogy bár voltak túravezetők, meg szerveztünk, de te voltál a motorja. Most te elkezdesz dolgozni nekik vállalkozóként, ha jól értem, és ott csinálsz valamiket, és ennek egy társfinanszírozása, vagy társfoglalkozása lenne egyben, ami kiadja a te munkád?

SV: a BBU kerékpáros része az, amit az MK-nál nem tudunk megvalósítani, mint pl egy 5 napos osztrák túra, a pénzügyi kockázatát nem biztos, hogy bevállalná a klub.

KG: végülis a béccsivel is volt egy fél milliós pénzügyi kockázat, csak a busz volt 300.000. Ez volt megbeszélve, hogy átmenetileg nullás legyen ez a i láb, veszteségesből nullára átúszunk, innen a következő lépés az, hogy ki is mászunk a partra és elkezd ez épülni.

Hosszútávon a cél, hogy a túra tevékenység közösségépítésen és egyéb hozadékokon kívül gyakorlatilag az ügyért végzett, azért dolgozó csapatnak a finanszírozását is fedezi. Hosszú távú célunk, hogy beinduljon a túra úgy, hogy nyereséges, még hosszabb távon pedig nagyobb céljaink, hogy találjunk erre támogatót, fejlesztésekbe kezdjünk, szolgáltatásfejlesztésbe is kezdjünk, az ADFC mintája alapján. Másfél éve arról döntöttünk, hogy ezt elkezdjük, de nem vállaltunk nagy kockázatot.

Most a bázis, amire építünk, évről évre jobb. A te munkád tök jó, de attól félek, hogy megint visszamegyünk a nullára úgy, hogy elveszítjük a lehetőséget is, mert bejön egy olyan üzleti partner, akivel nekünk össze kell kényszer-házasodni, hogy a gyereket, a túrát nevelgethessük tovább. Attól tartok, hogy üzleti partner bevonásával elvesztjük a lehetőséget, hogy nekünk ez érdemi komoly finanszírozást jelentsen, feleződik a haszon. Ez engem rövidtávon nem zavar, de hosszú távon rossz dealnek érzem, lekorlátozzuk azt, amit kitaláltunk, hogy ebből majd kinőhet egy olyan modell, ami a klub alapfeladatait is finanszírozni tudja. Az MK-s elérés is egy nagyon komoly érték, örülnék, ha lennének mégis túráink. Ezek a kényszerhelyzet nem jó most.

SV: nekem is szívügyem az MK, és az MK által jutottam odáig, ameddig eljutottam, és az első dolgom, hogy tudom az MK-t valamilyen előnybe hozni.

DÁ: Gondolom, te ezt úgy szeretnéd, hogy ez intézményesítve működhetne, vagy tudna jobban működni.

SV: be kell osztani az időmet, de nem gondolom, hogy a következő néhány évben ebből meg lehetne élni

SZG: egy koncepciót, irányvonalat tűzzünk ki Vityának, magunknak, ami alapján tovább tudjuk vinni az egész MK-s dolgot, akár bevonva a partnert, vagy fejlesztve, hogy ne márciusba kapkodjunk.

SV: A kérdés, hogy vállalható-e az MK-nak, hogy én nem csak az MK-nak folytatok ilyen tevékenységet, ez kérdéseket vet fel?

KG: hogy elvisz oda túrázókat?

DÁ: akár azt, vagy know how-t?

VA: ha máshol szerez, akkor azt meg idehozza majd, ugyanúgy.

SV: ha megnézzük, hogy mi az, amit az MK-tól és mit az MK túrák által tanultam, az egy más arány. A lehetőséget kaptam, szakmai gyakorlati lehetőséget.

KG: a kérdés az, hogy ha két helyen vagy egyszerre teljesíthető maradna a jövőre tervezett 0 szaldós túra láb? Jövőre ugyanilyenkor kitaláljuk a tervet, hogy mi a következő lépcsőfok.

SV: BBU-n keresztül olyan réteget tudunk elérni, akik akár több ezer ember, fogékonyak lehetnek. Más rétegben kell megtalálni a mi túra közönségünket, mert az MK kedvelők nagy százaléka önmaga is képes elmenni túrázni már. De nem talál meg minket az, aki nem önálló, és ritkábban kerékpározik.

KG: az is igaz, amit Ákos mondott, az 5.000 követő nem olyan sok, de az is egy lehetőség, hogy nyitunk 5.000 új ember felé. Próbaképpen meg lehetne csinálni, egy túrát így BBU társszervezésben.

SV: ha jól értem, az eddigi vonalat vigyük tovább, csak 0-s céllal?

DÁ: illetve a magas hozzáadott értékű túrákat érdemes lenne erősíteni

KG: van mozgástér.

DÁ: a múltkori elnökségin az volt, hogy az elhangzottak alapján készüljön egy új terv. Pl. a magasabb értékű túrák erősítése is szerepelt. A nehéz túrákat próbáljuk csökkenteni. Az alacsony belépési küszöbű túrákat próbáljuk úgy alakítani, hogy nagy létszámmal vegyenek részt.

KG: én feltételezés szinten egyetértek az Ákossal, addig a könyvelős nyugtás kérdést is körbejárjuk, több ponton is leegyszerűsítve az egészet. Szerintem, ha csinálunk egy ugyanolyan évet, kicsit több résztvevővel, kevesebb adminisztrációval, az is egy jó lépés. Ki lehetne próbálni a BBU-val 1 túrát közösen. Megcsináljuk együtt és megnézzük a reakciót a célközönségben. Júliusig akár befektetni is tudunk, mert addig nem leszünk mínuszosok.

Olyan veszteséget nem szeretnék finanszírozni, ami értelmetlen, meg olyat se, ami túl sok. Én jobban örülnék, ha te az MK csapatban lennél, de hogy ennek a feltételeit mennyire tudjuk biztosítani, azt nyilván ki kell találni.

SV: akkor egy pénzügyi tervet tudok készíteni egy túra db-al és nyitva a minőségi szolgáltatású túrák felé. Az alapján össze tudom rakni a túravezetőkkel azt, hogy pontosan milyen legyen a szezon.

MK: az utolsó elnökségi jövőhéten lesz, de akár írásban is megszavazhatja majd az elnökség később.

SZG: a túravezető képzést akarjátok folytatni?

SV: az jó lenne

DÁ: ha már a BBU-nak felajánlunk egy túrát, mi lenne, ha a Decathlon is szeretne, vagy valaki más van-e? Jó lenne kidolgozni egy formátumot arra, hogy hogy néz ez ki – ezt tesztelhetnénk még egy partnerrel.

NP: kicsik ezek a túrák ahhoz, hogy itt egy komolyabb névadó szponzor legyen.

KG: az egyik érték maga a résztvevők száma, a másik értéke a nevének az említése, ebben az MK akkor is értékes, ha utána kevesebb ember megy el.. A kettő aránytalan egymáshoz képest és talán ezért kicsit furcsa ajánlat. Lehet, hogy a szezonra is lehetne egy szponzort mondjuk, aki nem konkurens.

DÁ: egy ilyenre nekünk pénzt kéne kérni

SV: erre forrás kell, hogy megtalálják ezeket a partnereket.

KG: az MK-nak nagyon adná magát, és ebben gyengék vagyunk, hogy nincs 1-2 tematikus szponzor. A Decathlon azért mondjuk van.

VA: áruházról áruházig pl lehetne csinálni 1-2 túrát a Decathlonnal cserébe egy éves névadó szponzorságért

KG: minden áruháznak saját hírlevél rendszere van, ami ezt megmozgathatná

DÁ: célnak ezt berakhatnánk, hogy együttműködési formákat is tesztelhetnénk, ki kell találni.

VA: csomagként kiejánlhatnánk – a csomagot összeállítjuk 1-2 speciális túrával

KG: a BBU biztos akar nyitni a kerékpározók felé. Mi pedig sokat veszteni nem tudunk rajta.

Ez egy új célközönség.

KG: szavazzunk róla, hogy akkor a fentiek alapján készüljön Vitya egy új túratervvel, és költségvetéssel. Több napos túra is legyen benne, együttműködési lehetőségeket átgondolva, alkalmi lehetőségeket belevéve, stb. Lehet tenni javaslatot fejlesztésre is.

#### Új 2017-es terv és költségvetés készítése

Az új terv és költségvetés készítését az elnökség egyhangúan elfogadta.

Szavazás	Igen	Nem	Tartózkodott
Új 2017-es terv és költségvetés	5		

#### 4. BAM (KG)

KG: mi legyen ezzel kapcsolatban? A bizalom megvan részemről.

DÁ: Ennél jobbat kihozni ebből nem tudunk. Ennél óvatosabbak nem tudunk lenni.

KG: nekem egy fenntartásom van, hogy a szponzor dolgot a TSZ listára kiírnám, mert ha ők ebben nem vesznek részt, akkor nem lesz hozzá erőforrás, hogy megcsináljuk.

SZG: nekem is volt egy ötletem, hogy amilyen hamar csak lehet, el kell magyarázni egy belső körben. Lehet, hogy bedobnak új szempontokat, ezt illő minél hamarabb kommunikálni

KG: a legnehezebb kérdések ezek voltak, amit feltettem nekik. Oda még lehet írni holnapig, holnap elküldeném nekik azt a verziót, a táblázatnak van még a 2. füle a tavaszi költségvetéstervvvel, , a 3. füle az összköltségvetés, amibe beleszámolja a 4. fülből a humán költségeket, ahol óráfordításokat láttok..

Andival és Annával leülünk, hogy a BAM-al kapcsolatban mi az elképzelés. Nagyjából augusztus-szeptemberi nagy terhelés lesz, Andira nagyon számítunk ezzel kapcsolatban.

Január-februárban is be van írva napi 1 óra, ami a tervezés fázisa, azt követned kell, hogy később menjen a megvalósítás. A te igazi melód május-júniusban lenne, utána meg augusztus, szeptember..

Évente szeretnének 1-et, 2018-tól tavasszal lenne. A kettő túl erős, főleg, hogy verseny alapú. Éves nyertesek lennének. .

DÁ: játéktervező bevétele, az ő integrálása a folyamatba jó lenne– olyan szakember, aki a játék élményt növeli, még nem került be. Ez egy külön szakma.

HÁ: egyszer kellene megkérdezni egy szakértőt

KG: ki kell kupálni az embert a kerékpározókról, hiába jó szakember, meg kell, hogy értse őket. Ebben a költségvetésben nem fogod azt megkapni, aki annyira profi.

DÁ: egy véleményeztetést kérjünk, ne vele terveztessük. Szúrja ki, hogyha valami nem úgy van.

KG: ebben benne vagyok. De már az is kérdéses, hogy mindennel együtt le tudjuk-e gyártani azt a felvállalható appot, ami jó lesz, ennyi pénzből. De ha a mi kidolgozásunkat valaki véleményezi, az hasznos. De nem biztos, hogy meg tudjuk fizetni. Pro bono modellel az a tapasztalat, hogy a profi gyakran játszótérnek néz, nem épül ki egészséges megrendelő-szolgáltató viszony, és ez melegágya a rossz végeredménynek. De nekem ez a megoldás tetszik, 1 szaki véleményezi.

SZG: mikor készül a koncepció?

KG: decemberben szerződéskötés – az alapterv megvan, ezt kell kidolgozni, ami január-februárra van ütemezve. A január inkább a kidolgozás, február az már inkább átcsúszik az informatikába.

SZG: Az árajánlatadás is több hét, be kell kérni több helyről. Lehetőleg minél hamarabb legyen kész, de végső soron augusztusra teljesen legyen kész a szoftver. Valószínű jobb minél hamarabb látnia a szponzornak is, hogy mire megy a pénz. Ezt a feladatot a lehető legjobban előre lehet hozni, amikor a végén már minden mással kell foglalkozni, akkor már a szoftverfejlesztőkkel, meg ilyenekkel ne kelljen foglalkozni.

KG: a másik, hogy bár Anna benne lesz, mint projektvezető, az operatív munkát Áronnal és Andival csinálná végig, de bele raktam egy bedolgozó informatikust is, akit valahogy be kellene addig szervezni.

SZG: Ugyan az Attila már mondta, hogy nem akar ebbe fixen beleállni az MK ügyeibe, és nem feltétlen van erre neki ideje a családjá mellett, de elképzelhető, hogy mégis azt mondja, hogy az ajánlott összeg már számára is komoly motiváció. Ő mérhetetlen mennyiségű háttérinformációval rendelkezik, ami elképesztő nagy előny. BAM informatikai háttértudása is csak neki van korábbról.

KG: nekünk számonkérhetőség is kell, ha valakinek ez a másodállása úgy, hogy ő egy kulcs szereplő az informatikai dolgokban, nehéz lehet. Az előző rendszerben sok kézi vezérlés volt például adatbányászat a kiértékeléshez.

SZG: a tervezésbe érdemes bevonni őt is esetleg, mert sok információja van. Én folyamatosan egyeztetek vele ötletekről. Ő elmondja a saját elképzelését úgy, ahogy elgondolja, és ha rákérdezel egy másik konkrét megoldásra, akkor azt mondja, hogy neki ez is jó. Mindig mond egy javaslatot, de nem tolja tovább az ügyet, hogy 100x elmondja, ha nincs esély az előre lépésre.

## **5. Partnerek, együttműködési kilátások (KG, HÁ, MK) MKKSZ (KG)**

KG: Találkoztunk velük, érdekli őket egy kampány, tudnak adni rá pénzt, ha értelmes dologra megy és a profitjuk nő. Ebben érdekeltek. Az MK munkája forgalmat generál a kerékpárpiacon. Felkínáltunk egy nyert életévekre koncentráló kampány ötletet amibe bevonható az OBB, és amit pl. társadalmi célú hirdetésekben, vírusvideóban, gerilla marketing keretei közt mutatunk be. Bevonhatunk népegészségügyi hivatalos partnert is.

DÁ: A metrópótlót kéne bevonni, "mindenki szerezzen egy bringát", azt a kampányt amúgy is csinálnánk.

KG: ha kicsit módosítjuk a témát, működhet velük az együttműködés.

A BAM ajándékokba valószínűleg beszállnak, szerintem ezért kerestek meg minket.

OBB-t be lehet vonni, nincs ellenük ellenvetés. Csak azt kérik, hogy a koordinációt ne adjuk át. Plusz felmerült, hogy a Cofidisnek y nemzetközi szinten ki van adva, hogy a megjelenéseiknél a bringa egy eszköz legyen.

SV: expón is kint voltak

DÁ: őket például egész éves túra szezonnal meg lehetne keresni.

KG: a 3 év lenne a kampány, de más is lehet. Most ők megkérdeznék egy ügynökséget, hogy milyen szintekben lehet gondolkozni. Bringaexpoval egy csapatban vannak, így az MKKSZ-nek a kutatás bejöhethetne.

KG: nem tudom, hogy állunk a metrópótlásban, és hogy lesz beütemezve az egész feladat Bertának.

TD: az első fele közlekedéstervezés, azt csak én tudom megcsinálni.

KG: párhuzamosan lehetne kész a kettő. Szerintem akkor tudnánk komolyan beszélni erről, ha legalább egy ütemtervünk lenne, hogy mikor mit tudunk prezentálni és márciusban kész a csomag. Először azt kell kitalálni, hogy mikor mit akarunk.

TD: én nem tudok határidőket vállalni, ott a zuglói munka.

HÁ: közlekedésszakmai háttér nélkül nem indítjuk el a kampányt. Ha nincs szakmai megalapozottság, akkor kihagyjuk az egészet.

## **OBB (HÁ)**

HÁ: ma voltam az OBB-nél, nyitottak voltak az ötleteinkre.. Támogatják a téli bringásreggelit. Föl akarja élesíteni az együttműködési megállapodást, mint ami a Jánossal volt 2 évvel ezelőtt. STARS-ba bevonás, bikesafe kiterjesztését mondtam nekik, talán KTI-t bevonná, STARS-ról küldjünk anyagot. Beszél a Kisokos app-ról, ami majdnem kész van, azt be akarják fejezni. Egy megbeszélést a fejlesztőkkel össze fog hozni.

Nézzük át a múltkori megállapodást, írjunk tartalmat, pénzügyi részt is ki lehet találni. Jövő év elején ezt csináljuk meg, akkor tudnak ők is tervezni.

DÁ: lámpaszámlálást is meg lehetne szponzoráltatni velük. Ez nekik tök érdekes lenne

HÁ: baleseti adatok, amit kértünk, fent van a honlapjukon. A lopások pedig közrendvédelmi téma.

## **TNS kutatás (HÁ)**

HÁ: holnap megyek a Hungexposokhoz, akik múltkor a finanszírozásra nyitottak voltak.

KG: Írtunk a BKK-nak egy levelet, hogy részfinanszírozzanak. Nekik hasznos adatok jönnének ki.

HÁ: ők megrendelőkként tudnak bekapcsolódni, szponzorálni nem, kötbéres lehet, ha nem készül el időben. Hungexpo is megkérdezte, hogy mi volt a tapasztalat, holnap megbeszélem velük, és a tárolásról is beszélek velük.

## **Living road (HÁ)**

Egri cég, Hungarian Road Kft, csúszásgátlós burkolatot csináltak régen, és most foszforeszkáló jelzéseket készítenek bringautakra, ami sötétedés után 6-8 órát tud világítani. Nyilván nem egyenértékű a közvilágítással, de lámpasort ott, ahol azt nem építenének, vagy környezeti szempontokkal érintett helyeken jól helyettesíthet.

Azt szeretnék, hogy az MK ajánlja szakmai anyagaiban, mint megoldást, ő támogatná az MK-t, venne hirdetést, meg a fő érték az neki, ha valahol véleményt adunk. A közlekedési szakikkal van erről egy diskurzus, hogy ezt milyen keretek között lehet. Nincs más termék, ami a magyar piacon tudja, de vannak más hasonló valamik.

KG: vannak fényvisszaverős macskaszemek, meg van annak a továbbfejlesztése, ami ugyanúgy feltöltődik éjjelre.

Szerintem, ha kapunk egy anyagot, akkor miért ne?

HÁ: én is azt mondtam, ilyesmit szoktunk mondani, nem kell túlbonyolítani.

## **Patronátus (MK)**

A Patronátus Alapítvány a jogi képviselője lehetne a tagjainknak, amit a tagsághoz ajánlunk. Nekik a nagy érték az MK-s elérés, az egyik fő célcsoportjuk a kerékpározók. Akár családjuk számára is nyújtanak szolgáltatásokat. Anyagi haszon akkor lehet, ha kártérítési per van, abból ők kérnek részesedést.

KG.:ha nem bonyolítja, biztosan nyújtja a szolgáltatást, akkor mehet. 1 éves megállapodást kössünk.

DÁ: szerződésről döntsünk, ha megvan

MK: Küldtek egy javaslatot, azt továbbítom. A tagsági közelebb kommunikáció januárban mehetne. Jogászokkal együtt a kedvezményadó helyeket is meg lehet reformálni, ráncfelvarrni

DÁ: oké, megszavazva, ez néhány poszt

MK: amúgy is holtidő ez az éveleje

### **Aranykoszorús tagság (KG)**

KG: Visszatérve a témára, 2017-ben dedikáltan az informatikai fejlesztésre menne az ebből befolyó többlet. A tagoknak megmutatjuk milyen régi rendszerrel dolgozunk, hogy időigényes, recseg-ropog a rendszer, muszáj, hogy fejlesszünk, de sosincs rá pénz. Tagnyilvántartó rendszer lenne belőle, amint összegyűlik a pénz, stb. Rövid videó üzenet lehetne? 10 kv az asztalon, Nóri gépel, Kükü elmondja. Legjobban Nóri munkát segítené ez.

DÁ: Tagnyilvántartóra kérjük árajánlatot – kérek akkor.

NÉV JAVASLATOK: KG: céltámogató tag? aranymatricás? céltag?

HÁ: über member

KG über member ember? szupertagság? tagissimus  
kerékpár\_toló\_tag