



---

BTL TAGOZAT  
KRITÉRIUMRENDSZER

**A MAKSZ BTL ügynökségeinek az alábbi kritériumoknak kell megfelelniük:**

- Jogi személy, illetve jogi személyiséggel nem rendelkező gazdasági társaság, vagy reklámügynökség - tagdíjat fizető - szervezeti egysége, mely szolgáltató tevékenységét oly módon végzi, hogy elősegítse ügyfelei kommunikációs és piaci céljainak elérését.
- Teljeskörű szolgáltatást nyújt, amely:
  - Sales Promotion (SP) / Field Marketing (FM) ügynökségek esetében magában foglalja:
    - a. kreatív koncepció kidolgozását
    - b. promóciós mechanizmus megtervezését
    - c. promóció végrehajtását
  - Direkt Marketing (DM) ügynökség esetében magában foglalja:
    - a. kreatív tervezést
    - b. adatbázis menedzselését
    - c. küldemények kezelését
  - Event Marketing (EM) ügynökség esetében magába foglalja:
    - a. kreatív tervezést
    - b. kommunikációs rendezvény megtervezését
    - c. rendezvény lebonyolítását
- Nettó árbevételének 70 %-a kizárólagosan kommunikációs ügynökségi tevékenységből származik.
- Nem rendelkezik saját médiummal.
- Munkatársainak száma legalább 12 főállású szakember.
- Legalább 5 ügyfél számára végez rendszeres munkát.
- Éves forgalma az utolsó két év átlagában eléri a 300 millió forintot.
- Önmaga, vagy jogelődje legalább három éve működik a piacon.
- Nem áll végelszámolás alatt, vagy nincs ellene indított csődeljárás vagy felszámolási eljárás folyamatban.
- Gazdasági, illetőleg szakmai tevékenységével kapcsolatban jogerős bírósági ítéletben megállapított bűncselekményt nem követett el, (amíg a büntetett előléthez fűződő hátrányok alól nem mentesül).
- Egy évnél régebben lejárt adó-, vámfizetési vagy társadalombiztosítási járulékfizetési kötelezettsége nincs.

- Kötelezően részt vesz évente legalább egy hazai szakmai megmérettetésen (Pl. Arany Penge, EFFIE, stb.).
- Kötelezően részt vesz a tagság érdekeit befelé, illetve kifelé szolgáló adatszolgáltatásokban (pl. bérfelmérés, rangsor, stb.).
- A tagozati ülésen - mely határozatképes, ha a szekciótagok legalább 2/3-a jelen van - a jelenlévők 2/3-a által támogatott szakmai döntéseket önmagára nézve kötelezően elfogadja.
- Új tag felvétele esetén annak megállapítására, hogy az ügynökség által végzett szakmai munka megfelel a hazai piacon elvárható magas színvonalnak, a szekció Elnökségének erre kijelölt testülete dönt az ügynökség múltja, bemutatott anyagai, díjai, prezentációja alapján.
- A BTL tagozat jelenlegi tagsága 2006. év végéig kap türelmi időt a feltételek teljesítésére, amennyiben annak most nem felelne meg.

**A MAKSZ BTL ügynökségi tagozata az alábbi szabályokat hozta hatékony működése érdekében, amely szabályokat a tagozat minden tagja magára kötelező érvényűnek tekinti.**

- A Tagozat évente legalább hatszor, lehetőleg minden második hónap utolsó hetének keddjén, 16.00 órától ülésezik.
- A tagok képviselőinek törekednie kell arra, hogy a kéthavonta azonos időpontban megtartandó taggyűlésen rész vegyenek, illetve akadályoztatásuk esetén felelős döntéshozó helyetttest delegáljanak.
- Az állandó időpont ellenére a MAKSZ titkársága a szekcióülés előtt két héttel figyelmeztető e-mailt küld az időpontról, valamint tájékoztatást nyújt a tervezett napirendről és visszaigazolást kér a részvételről. Amennyiben a tagság többségének a visszajelzések alapján az időpont mégsem megfelelő, új időpontot egyeztet.
- Amennyiben valamely tag, egy évben 3 szekciós ülésen nem vesz részt, illetve döntéshozó helyetttest nem delegál, a szekcióból kizárandó.
- A szekció tagjai egymás, vagy más piaci szereplővel szembeni tisztességtelennek vélt üzleti magatartás ügyében állásfoglalást kérhetnek a MAKSZ ad hoc Etikai Bizottságától. Amennyiben az Etikai Bizottság egy MAKSZ taggal szemben háromszor elmarasztaló határozatot hoz, úgy a tag a szekcióból automatikusan kizárandó.
- A MAKSZ, mint márkanév erősítése érdekében a tagok a MAKSZ emblémáját és azt a tényt, hogy az ügynökség a MAKSZ BTL szekciójának tagja, céges prezentációjukon, illetve honlapjukon feltüntetik.