

Ça repart en 2015 pour Point Repar !

Créé en 2006, le réseau Point Repar avait pour vocation d'être le deuxième réseau de MRA du groupement AGRA. L'objectif et la raison d'être de ce réseau étaient de présenter un réseau alternatif à tous les MRA « indépendants », un réseau « où tout est proposé, rien n'est imposé ».

Après quelques années le concept s'est érodé par manque d'actualisation et de suivi.

En 2015, le groupement AGRA a souhaité retravailler et relancer le réseau Point Repar, pour répondre aux attentes exprimées par bon nombre d'adhérents.

La bonne dynamique du réseau Proximeca a engendré des demandes spécifiques.

De nombreux MRA souhaitaient profiter de certains services proposés par le réseau Proximeca, mais sans nécessairement bénéficier de l'intégralité.

C'est après l'analyse de cette demande et pour répondre avec la plus grande des précisions à chaque demande spécifique, que le groupement a relancé le concept du réseau Point Repar :

« Le réseau à la carte »

Le positionnement marketing du réseau Point Repar se veut simple et lisible pour les clients automobilistes. Il se positionne comme le spécialiste de la réparation et de l'entretien pour toutes les marques de voitures. C'est pour cela que le réseau affiche clairement la promesse :

« Réparation et Entretien Toutes Marques »

Avec le réseau Point Repar, les MRA sont libres de choisir entre 2 formules.

Il y a tout d'abord le **contrat de licence Point Repar « Classique »**, pour choisir uniquement les prestations dont ils ont besoin dans un catalogue de fournitures et de prestations de services complet.

Ils peuvent également choisir un **contrat de licence Point Repar « Premium »** pour profiter d'un pack de services. Ce qui revient un peu, à avoir un concept Proximeca « à la carte ».

point 
repar

réparation et entretien toutes marques



Pour le contrat de licence Point Repar « Classique », le MRA n'a rien à payer, seul ce qu'il a commandé lui sera facturé.

Par contre un droit d'entrée de 450€ sera facturé à l'adhérent distributeur référant, ce qui permet de garantir qu'une certaine sélection s'opère, avant qu'il propose le panneau à un des ses clients.

Une redevance de 250€ sera également facturée à l'adhérent distributeur référant, si le garage ne réalise pas au moins 2 opérations de marketing et/ou de communication dans l'année, ceci afin de garantir de ne pas tomber dans le même écueil qu'auparavant et d'avoir un réseau « dormant ».

Pour le contrat de licence Point Repar « Premium », une redevance mensuelle de 109€ HT ou 199€ HT selon son choix, sera facturée au garage.

Par exemple, le pack à 109€ comprend :

- Mise à disposition des kits de PLV pour les 6 Opérations Commerciales de l'année.
- Abonnement à Autolia Systems, le catalogue électronique de recherche de pièces en ligne.
- Mise en place d'un concept de fidélisation client avec une carte de fidélité nominative (limité à 200 cartes par an).
- Mise en place de campagnes E-mailing et/ou campagnes SMS (limitée à 500 SMS ou 2 500 e-mails par an).

L'objectif de conquête pour le groupement AGRA, avec ce nouveau réseau de MRA est très fort, puisqu'il est de 100 garages en moins de 2 ans, alors que le réseau compte seulement 8 garages à ce jour.

Tous les adhérents de l'AGRA bénéficient ainsi d'un nouvel atout pour développer leur activité et faire grandir la famille des distributeurs et MRA 100% indépendants !