BILVERKSTEDKJEDEN MECA

- Et komplett konsept for moderne bilhold



LIDENSKAP FOR BIL - UANSETT MERKE

MECA

MECA1103_Konseptbrosjyre_A4_2018.indd 1 21.03.2019 14:37



meca.no

MECA1103_Konseptbrosjyre_A4_2018.indd 2 21.03.2019 14:37



MECA NORWAY AS – EN DEL AV MEKONOMEN GROUP

MECA idag
MECA kom til Norge i 2004, og er i dag en ledende totalleverandør på ettermarkedet for bildeler, verktøy, forbruksartikler, billakk, verkstedsutstyr, tyngre kjøretøy og smøreoljer.

Dagens virksomhet baseres på en effektiv distribusjon av reservedeler og verktøy via våre avdelinger til profesjonelle bilverksteder og partnere. For bileieren er MECA kjent som Bilverkstedskjeden MECA gjennom vårt omfattende kjedekonsept.

Fra 2012 har MECA vært en del av børsnoterte Mekonomen Group som er en av Skandinavias største aktører innen vår bransje. Eierskapet betyr stor styrke i form av sentrale innkjøpsavtaler, distribusjonsavtaler, systemavtaler, produktsortiment, soliditet og forretningsutvikling.

Vi har også tilgang til konsernets eget varemerke for produkter og tjenester, ProMeister. Dette kommer deg som kunde til gode. Merkevaren MECA og vårt verkstedskonsept har utviklet seg over tid til en sterk og tydelig merkevare.

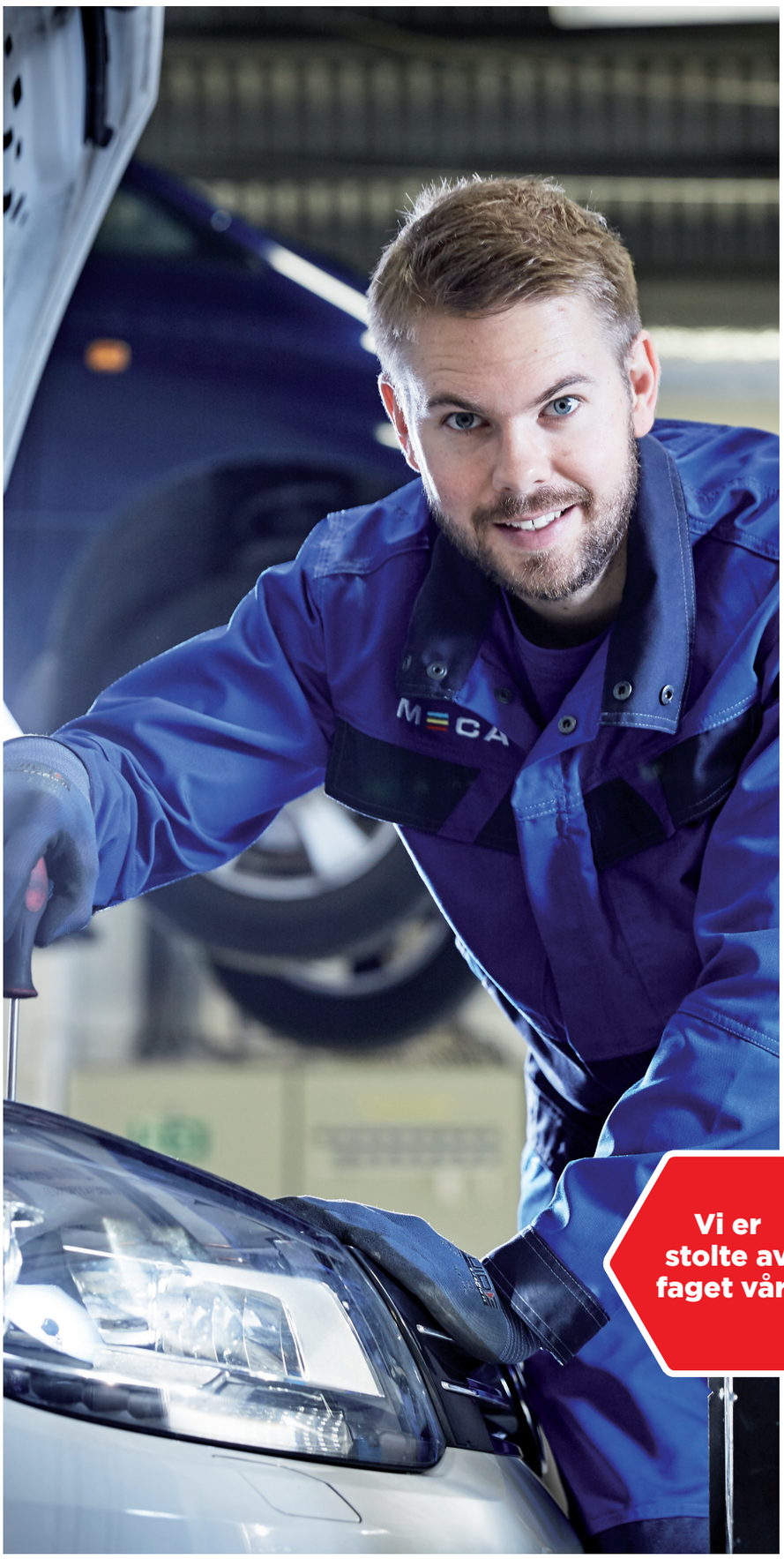
Vår Brand Position Statement sier hvem vi skal være i markedet;

- For bilinteresserte som er opptatt av teknologi og dingser
- Er MECA bilverkstedet i nærheten
- Som leverer rådgivning og verkstedtjenester for et moderne bilhold, raskt og effektivt.

Det er slik MECA-verkstedene skal fremstå mot bileier.

MECA1103_Konseptbrosjyre_A4_2018.indd 3 21.03.2019 14:37

IKKE HVEM SOM HELST KAN BLI EN DEL AV MECA



Vi er sterkest sammen og for å sikre konkurransekraft må alle MECA-verksted dele våre verdier og leve opp til vårt felles kvalitetsnivå.

Verdiene for Bilverkstedkjeden MECA er:

Profesjonell
- Vi er kundens rådgiver i alt innen moderne bilhold.

Engasjert
- Vi viser en positiv og oppriktig interesse for våre kunders behov og deres biler.

Lokal
- Vi bruker lokal styrke til vår fordel.

Vi er stolte av faget vårt



meca.no

MECA1103_Konseptbrosjyre_A4_2018.indd 4 21.03.2019 14:37

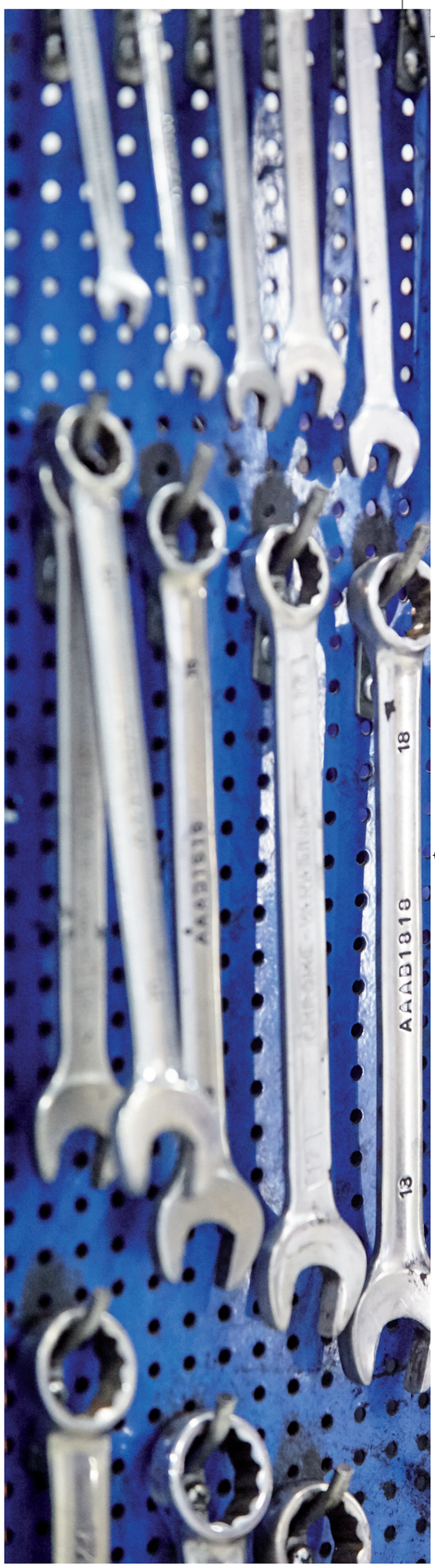
FORDELER VED Å VÆRE MED I BILVERKSTEDKJEDEN MECA

I MECA har vi en sentral kjedeledelse som hele tiden arbeider med å forvalte og videreutvikle kjedekonseptet.

Listen over fordeler for MECA-verksted er lang og utvides kontinuerlig:

- MECA Webshop – enklere blir det ikke
- MECA Kjederåd
- MECA Fleet
- MECA Infoskjerm TV
- MECA Elbil-sertifisering av verksted
- Komplett kjedekonsept for proffe bilverksteder
- Sterk og tydelig profil
- Sentral markedsføring i alle relevante kanaler
- Markedskonto for lokale markedsaktiviteter
- Effektivt lagersystem med stor bredde
- Rådgivningstjenesten MECA Lønnsomt Bilverksted
- Tilpasningsdyktig logistikk og distribusjon
- Godt omdømme og kjent varemerke
- Sterkt salgsapparat med personlig salgsrepresentant
- ProMeister Business System – forretningssystem for proffene
- Landsdekkende grossistnett – 24 egeneide avdelinger
- Sentralbooking (915 06322) – tilgjengelig alle dager – hele døgnet
- Svarservice og sentralbordtjeneste
- Meget gunstig forsikringsavtale
- Samarbeidsavtaler og gode finansieringsavtaler
- Årlige lokalmøter og samlinger
- Kurs gjennom ProMeister Academy
- Intranett for kjeden
- Markedsverktøy for lokal markedsføring
- Kollegahjelp fra 300 kollega-verksted
- Arbeidstøy med profilering + attraktive profilartikler
- Tilrettelegging og produksjon av lokalt markedsmateriell
- Sentrale konseptkampanjer mot bileier





LIDENSKAP FOR BIL
- UANSETT MERKE

MECA



FORDELER FOR BILEIER PÅ ET MECA-VERKSTED

Skal kjedekonseptet være attraktivt for deg som verkstedsdriver – må det også være attraktivt for bileier. Vi har utviklet flere konseptfordeler spesielt for at du skal kunne knytte sterke og langvarige relasjoner til dine kunder.

En bileier som er kunde på et MECA-verksted kan blant annet nyte godt av:

- Nybilgaranti gjelder fortsatt
- Originalkvalitet eller bedre på alle deler
- MECA Veihjelp i 12 mnd – inkludert i alle servicer
- Årlig service-innkalling
- PKK-innkalling
- Kompetanse på el- og hybridbiler
- MECA Konto
- MECA Fleet – flåtestyring for bedriftskunder
- Kun autoriserte verksted og dyktige mekanikere



Lokal styrke er vår fordel

MECA1103_Konseptbrosjyre_A4_2018.indd 6 21.03.2019 14:37

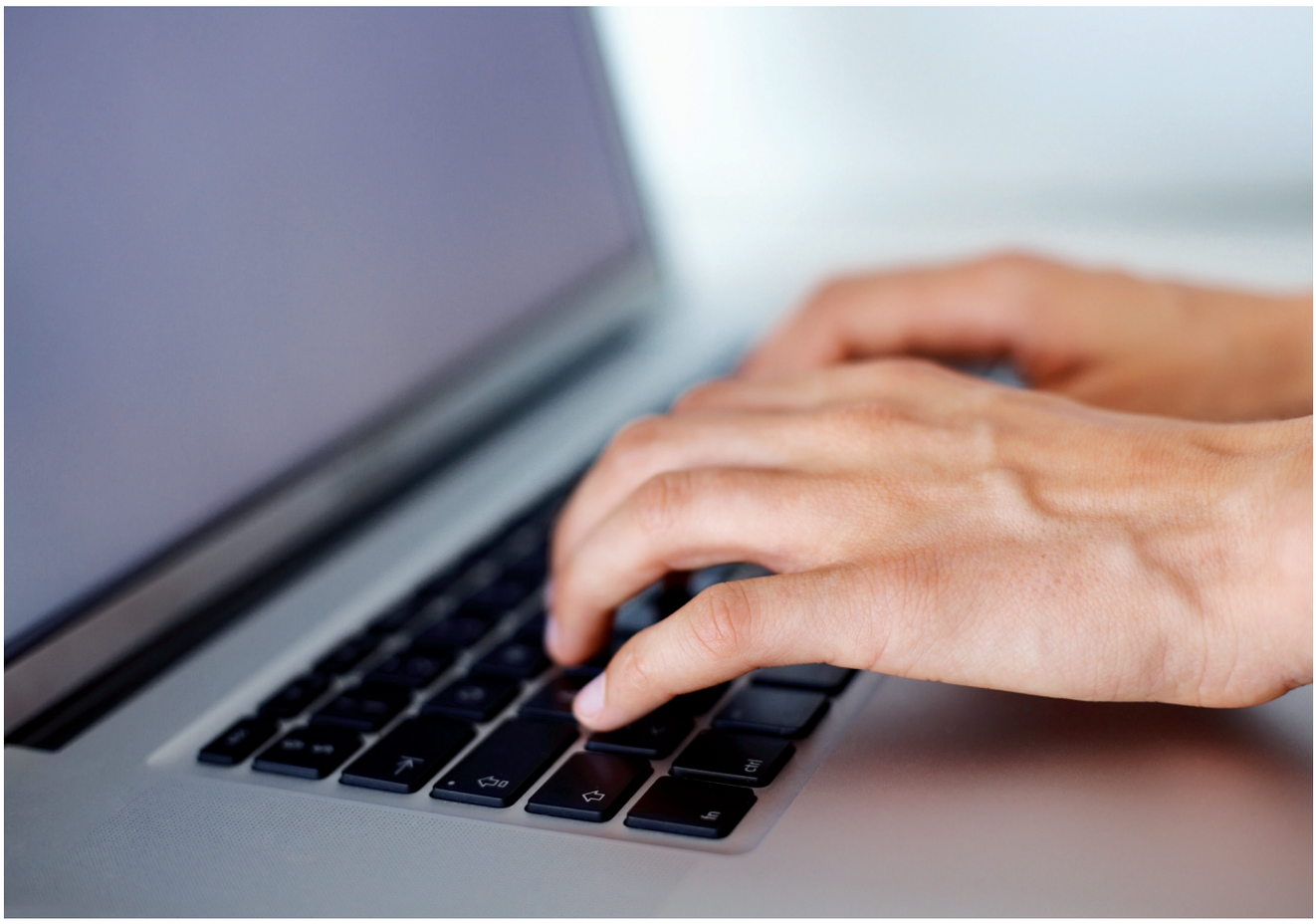
MECA WEBSHOP

MECAs webkatalog er kjent for å være bransjens beste.

Her vil du finne en enorm produktbredde på alt fra slitedeler, verkstedsutstyr og maskiner, olje, lakk, forbruksmateriell og profilartikler. Oversiktlig lagerstatus på flere lager i realtid sikrer god oversikt. Søk på regnr, artikkelnr, kryssreferanse, ordrenummer. Med kobling mot Autodata legger du inn verkstedets egne timepriser og timeforbruk på service og reparasjoner – og du kan dermed gi kunden et komplett pristilbud ved et par tastetrykk.

MECA Webshop har full integrasjon mot en rekke ERP-system, som PBS, Helios, CDK, Future m.f.







PROMEISTER BUSINESS SYSTEM – PROFFENS FORRETNINGSSYSTEM

Med ProMeister Business System har vi skreddersydd et system som vil styrke din lønnsomhet gjennom effektive arbeidsrutiner.

PBS er forretningssystemet som dekker dine behov i en hektisk arbeidshverdag.

Promeister Business System er basert på Nav Incadea som er en bransjetilpasset versjon av Microsoft Dynamics Nav. I MECA har vi spesialister i Promeister Business System som sikrer deg tett oppfølging, support og jevnlige kurs.

PBS tilbyr:

- Verkstedsplanlegger
- Tidsregistrering
- SMS og epost
- Kundeopplysninger via regnr
- Sømløs multitasking
- Regnskapsmodul
- Delelager
- Verksted
- Bilsalgsmodul
- Dekkhotell
- Send eFaktura direkte til kunde
- Unik kobling til MECA Webshop



MECA1103_Konseptbrosjyre_A4_2018.indd 8 21.03.2019 14:37

VI ER BEST PÅ KURS OG KOMPETANSE

MECAs opplæringstilbud går gjennom ProMeister Academy som innehar erfarne kursholdere og tilpasset kurstilbud.

I MECA har vi høyt fokus på de verkstedsansattes kompetanse. Vi arbeider i en bransje hvor utviklingen går raskt – hvor vi forutsetter interesse og engasjement. Gjennom ProMeister Academy kan vi tilby bransjens beste og mest omfattende kurstilbud.

Kursene gjennomføres lokalt i ditt nærområdet – og går hele året. Vi tilbyr Teknikerutdannelse på hybrid og elbil, og Mastertekniker på generelle tekniske utfordringene. Som en del av MECA-kjeden tilbys du kurs gjennom ProMeister Academy.

Du bestemmer når og hvilke kurs som settes opp i ditt distrikt. Kurspåmelding og oversikt finner du på www.promeister.academy. En ProMeister Academy-app kan også lastes ned fra App Store og Google Play.



Oppdatert kompetanse med ProMeister

MECA1103_Konseptbrosjyre_A4_2018.indd 9 21.03.2019 14:37



MECA LØNNSOMT BILVERKSTED

Vi tilbyr rådgivningstjenesten MECA Lønnsomt Bilverksted til våre konseptverksted.

Våre konsulenter har lang bransjeerfaring fra alle deler av profesjonell verkstedsdrift. Sammen med verkstedets ledelse og ansatte går våre eksperter gjennom dagens rutiner og drift og foretar en analyse av verkstedet.

Målet er å identifisere forbedringspotensial i rutiner og arbeidsprosesser – for å topplinje og bunnlinje. Tjenesten er like relevant for allerede lønnsomme verksted som for verksted som åpenbart har forbedringspotensial.



Det er lønnsomt å være en del av MECA

MECA1103_Konseptbrosjyre_A4_2018.indd 10 21.03.2019 14:37



LIDENSKAP FOR BIL
- UANSETT MERKE

MECA

MECA KONSEPTINNHOLD

Mpay mobilbetaling
Gjennom vårt forretningssystem, ProMeister Business System, kan du tilby bileier et innovativt betalingsalternativ som vi har utviklet i samarbeid med Klarna. Med ett tastetrykk i PBS når bilen er ferdig, mottar bileier en sms med link til en landingsside med oversikt over hvilket arbeid som er utført og hva det koster. Klarna tilbyr fire betalingsalternativ - alt etter bileiers ønske. Enkelt for bileier som kan betale fra hvor som helst i verden. Enkelt for deg som verksted som slipper kredittrisiko.

MECA Konto
MECA Konto gjør det enklere for deg som verksted – men også for din kunde. Du får pengene dine med en gang og bileier får en enkel løsning på verkstedsregningen. MECA Konto gir bileier 30-60 dager faktura helt uten rentekostnad. Man kan få inntil kr 30 000,- i kreditt og delbetale over 24 mnd rentefritt. Til kunder som spør etter faktura kan du nå svare «Ja, vi har MECA Konto!».

MECA Veihjelp
MECA Veihjelp er verktøyet du trenger for å skape gode, tilbakevendende kunder. Når du tar service på en bil er 12 mnd MECA Veihjelp inkludert. MECA Veihjelp har ingen egenandel for bileier, og sikrer opphenting dersom noe uforutsett skulle skje med bilen, slik som tom for drivstoff, mistet nøkkel, teknisk feil etc. Den dekker også elbiler som er tom for strøm på batteriet.

Årlig serviceinnkalling
Når en bil får service hos et MECA-verksted er 12 mnd MECA Veihjelp inkludert. For å sikre at dine kunder har et trygt og moderne bilhold – sendes det derfor ut en påminnelse om service etter 11 mnd. Påminnelsen informerer samtidig om at kjøretøyets MECA Veihjelp er i ferd med å løpe ut – og at vi i den forbindelse inviterer til ny årsservice.

Mpay mobil-betaling gjennom PBS

MECA Fleet
Firmakunder kan være gode å ha – men utfordrende å administrere. Derfor har vi utviklet et verktøy som forenkler verkstedets administrasjon av flåtekunder. Vi kaller det MECA Fleet.

Med MECA Fleet kan du enkelt legge til flåter og kjøretøy, administrere, og følge opp flåter og kjøretøy. I tillegg har man mulighet til å kommunisere med sjåføren via en egen mobil-app. Flåtesystemet sikrer at du som verksted kan overholde din avtale med firmakunden og alltid utføre service og PKK i tide.

MECA PKK-innkalling
I samarbeid med vår partner Bisnode utviklet vi for flere år siden, og var en pioneer innen automatisert PKK-innkalling. Ved å kombinere dine kundedata med øvrige tilgjengelige data, kan vi kommunisere målrettet til både eksisterende og potensielle kunder i ditt geografiske område. MECA PKK-innkalling er et effektiv verktøy både for å bevare eksisterende og skaffe nye kunder.

MECA Infoskjerm
Som MECA-verksted får du mulighet til å ha MECA Infoskjerm i ditt kundemottak og verksted. MECA Infoskjerm er en «plug and play»-løsning som viser attraktiv konseptinnhold og salgsfremmende budskap, i tillegg til lokale nyheter og værmeldinger. Målgruppen er ventende bileiere i ditt kundemottak. Alt av konseptinnhold produseres og styres sentralt, men du har mulighet til å legge inn ditt lokale innhold, som bilder, film, RSS, kobling mot sosiale medier etc.

MECA Elbil-sertifisering
Som en ledende aktør i bransjen skal vi være med i de endringer som skjer. El og hybrid-teknologi er kommet for å bli – og kommer til å prege det norske bilmarkedet i fremtiden. På tross av dette finnes ingen offentlig sertifiseringsordning for verksted og elbiler. MECA har utviklet en kjedesertifisering som gjør det i stand til å ta service og reparasjoner på el- og hybridbiler. I MECA Webshop har vi det du trenger av servicedeler for ordinære elbiler.

ProMeister-produkter
I MECA Webshop finner du et stort utvalg av ProMeister-produkter. Produktene holder høy kvalitet og på slitedeler har ProMeister en unik 5 års garanti. ProMeister er konsernets eget varemerke – hvilket betyr lavere kostpris til deg som kjedekunde. Produksjonen skjer på samme fabrikker som andre OE-varemerker. Kategorier og produktbredde utvikles kontinuerlig.

MECA1103_Konseptbrosjyre_A4_2018.indd 12 21.03.2019 14:37

MARKEDSFØRING

Undersøkelser viser at for mange er markedsføring den avgjørende årsaken til at man ønsker seg inn i et kjedekonsept.

Når vi snakker om markedsføring handler det om all kommunikasjon som MECA gjør på vegne av MECA-verksteder rettet mot bileier.

Sentral markedsføring

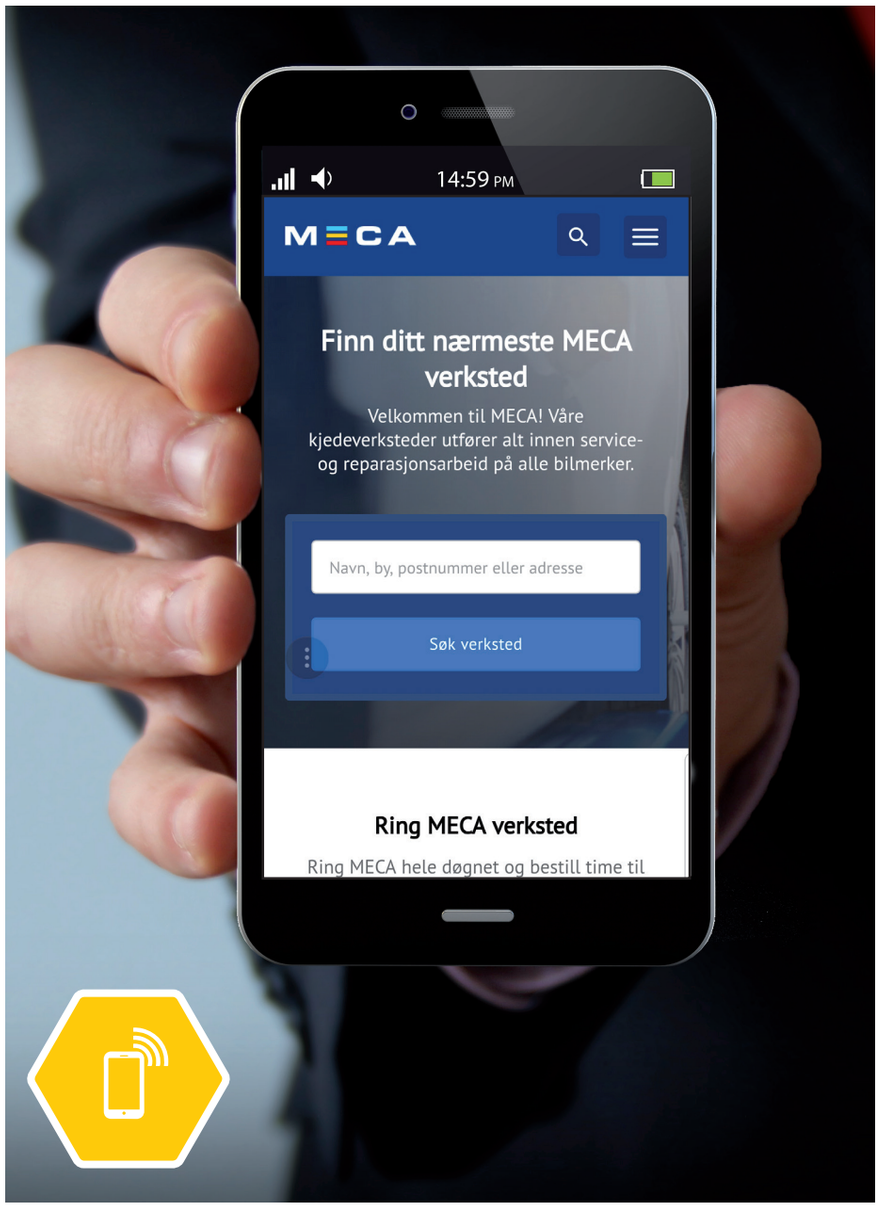
Det viktigste vi skal forvalte sentralt er selve merkevaren MECA. Sentral markedsføring dreier seg om å være synlig for flest mulig bileiere. MECA er tilstede med sponsorplakater på TV2-kanaler gjennom hele året – noe som sikrer god nasjonal kjennskap til merkevaren.
Vi har stort fokus på digital tilstedeværelse gjennom egne websider, god synlighet i Google og spesialtilpasset kommunikasjon mot brukere som har besøkt oss på web.
I tillegg kjører vi årlige sesong-kampanjer hvor vi går bredt ut i alle tilgjengelige flater. Alt innhold designes og produseres hos oss – før det distribueres ut til deg lokalt – klart til å tas i bruk.

Lokal markedsføring

Lokal synlighet og tilstedeværelse er viktig for å konkurrere i ditt lokalmarked. Vi produserer og tilrettelegger markedsmateriell for deg – og så er det ditt ansvar å benytte dette til aktiviteter mot lokalmarkedet. Med MECA markedskonto kan vi også dekke deler av dine lokale markedsføringskostnader.

Sponsoraktivitet

MECA har siden 2015 vært hovedsponsor til Norges Ishockey forbund og landslaget. Dette gjør at vi er synlig på alle norske hockey-arenaer og ofte kan sees på TV i forbindelse med sportsnyhetene.
MECA er også hovedsponsor til ION Racing ved Universitetet i Stavanger. Hvert år bygger ingeniørstudentene ved ION en elektrisk racerbil fra bunnen av. Racerbilen deltar i verdens største ingeniørkonkurranse for studenter – Formula Student.



MECA-fondet

I forbindelse med sponsoraktiviteten har vi utviklet MECA Fondet. MECA Fondet er en tilskuddsordning som annenhver måned deler ut inntil kr 25 000,- til et eller flere idrettslag. Du som MECA-verksted kan søke fondet på vegne av din lokale klubb. Slik skaper du positiv oppmerksomhet og presseomtale om ditt lokale verksted.

Hvert år får du en markedsplan for kjeden som forteller kort hvilke aktiviteter vi planlegger gjennom året.

MECA1103_Konseptbrosjyre_A4_2018.indd 13 21.03.2019 14:37



meca.no

ÅRETS MECA-VERKSTED

I MECA-kjeden ønsker vi å premiere verksteder som er lojale og proaktive for konseptet vårt. Hvert år har vi en prestisjefull kåring av tittelen «Årets MECA-verksted». Dette er den høyeste utmerkelsen det er mulig å få blant våre verksteder.

I tillegg kårer vi også «Årets Nykommer i kjeden» - en pris for å hedre nye verksted som raskt og effektivt kommer i gang med vårt konsept. Tre verksted nomineres i hver kategori.

Som medlem i MECA-kjeden får du ta del i et omfattende kjedekonsept hvor vårt fokus er å trekke flest bileiere inn til ditt verksted – i tillegg til å gi deg de verktøyene du trenger for å drive et profesjonelt og lønnsomt bilverksted.

Vil du bli en del av proff-laget?

Kontakt Kjedesjef John-Axel Granberg på telefon 916 63 667 eller john-axel.granberg@meca.no.



MECA1103_Konseptbrosjyre_A4_2018.indd 15 21.03.2019 14:38

MECA

LIDENSKAP FOR BIL
- UANSETT MERKE



meca.no

MECA1103_Konseptbrosjyre_A4_2018.indd 16 21.03.2019 14:38