

Asunto: Plan Empresarial de Verano

Fecha: 30/Junio/2006.

Red de Distribuidores Ford

Circular: 56-06

At'n Director General
Gerente General
Gerente Conauto

Estamos seguros que este Plan Empresarial **DE VERANO** nos ayudará a continuar con la inercia que hemos tenido con el Plan RENOVADO (XXI). Con este plan podremos situarnos como uno de los planes más competitivos y novedosos del mercado.

A partir del 1 de Julio de 2006 al 30 de Septiembre del 2006, se estará comercializando nuestro "Plan Empresarial" **DE VERANO** con beneficios altamente competitivos.

El plan empresarial es el único en el mercado de autofinanciamiento diseñado específicamente para satisfacer las necesidades del público asalariado.

Nuestros clientes del Plan Empresarial podrán estrenar un Ford ultimo modelo con **solo 4 pagos puntuales históricos, un pago adicional y adelantando 3 mensualidades (cuotas periódicas totales)**, o si lo prefieren lo podrán obtener a través de **una adjudicación garantizada al 7º mes sin adelantar mensualidades (cuotas periódicas totales)**.

La vigencia del plan será a partir del 1 de Julio de 2006 al 30 de Septiembre del 2006, por lo cual sólo se recibirán contratos con sello bancario de la boleta primera cuota, dentro de esta fecha. No habrá excepciones para la recepción de contratos con fechas posteriores a la mencionada.

Nota: La última fecha de recepción de contratos será el 6 de Octubre del 2006.

Los **Grandes Beneficios** de este Plan son 3:

✓ **Primer Beneficio**

Abono al estado de cuenta de **\$1,000.00** posterior al pago de la segunda mensualidad del cliente.

✓ **Segundo Beneficio**

Abono al estado de cuenta del cliente de **\$2,500.00** cuando éste se encuentre en status de adjudicado propietario y la unidad haya sido pagada y entregada.

Estos dos primeros beneficios no se mencionan en publicidad porque deseamos que los usen como herramienta de cierre de venta.

✓ **Tercer Beneficio**

Adjudicación Acelerada con los primeros 4 pagos históricos puntuales, un adicional y adelantando 3 cuotas periódicas totales.

CARACTERÍSTICAS



- ✓ Mensualidades decrecientes.
- ✓ Plazo a 48 meses.
- ✓ Sin enganche, sin intereses y sin aval.
- ✓ Pagos anticipados.
- ✓ Posibilidad de adjudicación desde el primer mes por sorteo, a partir de la fecha de integración del contrato, pagos adelantados y orden secuencial.
- ✓ Grupos cerrados.
- ✓ Mensualidades accesibles con pagos adicionales acordes con las prestaciones del cliente.
- ✓ Entrega programada al 4º mes mediante el pago anticipado de 3 mensualidades y un adicional o adjudicación acelerada al 7º mes.
- ✓ Pagos adicionales en los meses de Diciembre 2006, Diciembre 2007, Diciembre 2008 y Diciembre 2009.
- ✓ Conauto absorberá cualquier incremento que pudiera presentarse en la unidad contratada siempre y cuando este no exceda al 5%, esto significa que de haber un incremento de 5.1% o más en los autos el cliente deberá pagar la diferencia, así como también si la adjudicación se da a partir del 8º mes.
- ✓ Plan Exclusivo para empleados que se encuentren en nómina y reciban aguinaldo.
- ✓ **Este plan no podrá publicarse en medios masivos (prensa / radio), ni comercializarse en puntos de venta.**
- ✓ Este plan no contempla cambios de catálogo.

MECÁNICA DE OPERACIÓN

- ✓ Para este plan deberán utilizarse contratos y cuestionarios de Plan Empresarial impresos a través del SIR.
- ✓ Factor:
Integrante y Adjudicado
Aportación Factor de Actualización Aportación Total
2.08% 0.36% 2.44%
- ✓ El cliente podrá anticipar el pagos de las mensualidades (cuotas periódicas totales) para acelerar la adjudicación a partir del 4º mes natural del grupo y haber realizado los pagos adicionales correspondientes.

Tabla de Adjudicación Acelerada

Mes	Cuota Mensuales Anticipadas	Cuotas Totales
4	3	7
5	2	7
6	1	7
7	0	7

- ✓ Todas las Adjudicaciones Aceleradas a partir del mes 4 tienen considerado al menos un pago Adicional, por lo que en ningún caso el cliente se podrá adjudicar sin que haya realizado dicho pago adicional.
- ✓ Para que proceda la adjudicación del cliente a través de la tabla de Cuotas Anticipadas, se deberá validar en estado de cuenta para posteriormente enviar a la dirección de correo de evelasco@conautomx.com.mx, xdeleon@conautoit.com.mx la siguiente información:
 - a) Nombre del Cliente
 - b) Grupo-Integrante
 - c) Plan: Empresarial
 - d) Plazo: 48 meses
 - e) Número de Cuotas Mensuales Anticipadas
 - f) Antigüedad
 - g) Catálogo a entregar
- ✓ No será tomada en cuenta ninguna solicitud enviada vía fax.
- ✓ Los clientes quedarán adjudicados a las 72 hrs. de haber recibido el correo electrónico.
- ✓ En caso de Adjudicación por Antigüedad, bastará con la solicitud del Gerente Conauto con la información antes descrita.

POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN

A cada contrato deberán anexar los siguientes 4 documentos:

1. Copia de la credencial que identifique al cliente como empleado de la empresa en donde se comercializa el plan.
2. Copia de los 2 últimos recibos de nómina o en su caso carta original por parte de Recursos Humanos, en hoja membretada de la empresa, indicando antigüedad laboral, percepciones y puesto.
3. Carta de certificación de firmas y de recibos de nómina firmada por el cliente y por el Gerente Conauto, por lo que es responsabilidad del Gerente Conauto verificar los documentos originales antes de llegar a Conauto. (anexo carta)
4. Carta Garantía de Compromiso de Adjudicación, firmada al calce y al margen por el cliente (2 copias), (anexo Carta).

Todo Distribuidor tendrá derecho de vender de manera exclusiva el plan a una empresa determinada siempre y cuando antes de iniciar la comercialización envíe a la gerencia de promoción de Conauto el reporte de prospección (formato Anexo), con esta información lograremos dar un orden en la promoción de nuestro producto evitando que más de una distribuidora promueva el plan en una misma empresa (se anexa política de comercialización).

Este plan no contempla cambios de catálogos.

PUNTOS IMPORTANTES A CONSIDERAR:

- ✓ La vigencia del Plan Empresarial de Verano es del 1 de Julio de 2006 al 30 de Septiembre del 2006.
- ✓ Si no se llega a cerrar un grupo conforme a las fechas establecidas en el calendario de pagos, se recorrerá exclusivamente el primer pago, quedando las mismas fechas para los pagos adicionales.

ESTRATEGIAS DE VENTA:

Por las características del cliente al que va dirigido nuestro plan y el lugar donde se promueve es importante reconocer que la manera de comercializar el plan es muy diferente a la forma tradicional en que vendemos el resto de los planes, por ello a continuación les damos algunas sugerencias que han sido de éxito en la venta del plan empresarial.

Selección de la empresa a prospectar: A pesar de haberse cerrado algunos planes en empresas, se han obtenido mejores resultados en empresas públicas (CFE, Pemex, Sector Salud, IMSS, etc.), antes de decidir que una empresa puede ser un buen prospecto para comercializar debemos investigar la empresa (un promedio de 400 empleados, un ingreso promedio de \$7,000.00 mensuales y la fecha de sus prestaciones) ya que promover en una empresa con poco potencial no será redituable debido al gran tiempo que tenemos que invertir contra las ventas que se obtendrán. Este tipo de negociaciones requieren de muchas horas de atención en varias visitas.

Obtener una cita con la persona indicada: Conseguir una cita con la persona que tenga la autoridad para decidir si puedes entrar a promocionar el plan (Dir. General, Recursos Humanos, etc.).

Presentación: Una vez obtenida la cita, realizar una presentación del plan con dicha persona haciéndole mención que este es un plan exclusivo para su empresa, que no lo podrán encontrar en otro lugar, que es una buena oportunidad para obtener su vehículo y que no tendrá ningún costo para la empresa el dejamos promocionar.

Políticas de promoción de la empresa: Una vez conseguida la entrada para promocionar el plan, deberás aclarar con la empresa que tipo de material pueden utilizar como, volantes, pósters, lona, stand, trípticos o recibos de nomina, saber si podemos exhibir unidades, preguntar los horarios en los que puedes entrar, solicitar lugares estratégicos dentro de la empresa para poder promocionar el plan ya sea en la entrada, salida de empleados, comedor o junto al reloj checador, es conveniente que soliciten un lugar en el cual puedan realizar presentaciones a empleados.

En algunas ocasiones solo nos permiten promocionar en horas de comida, esto puede ser una desventaja, ya que ningún empleado dejará su hora de comida para atendernos. TENEMOS UNA PROPUESTA PARA CONVERTIR ESTA OPCION EN VENTAJA.

- ✓ Realizar un evento con carpa con mesas, sillas y comida(taquiza) o bebidas (refrescos, agua) o simplemente algún postre, ellos podrán comer ahí y tu podrás dar una explicación del plan, puedes contar con un porcentaje de apoyo por parte de Conauto siempre y cuando nos presentes tu propuesta.

En algunas ocasiones solo nos permiten volantear o promocionar en la calle. TE PROPONEMOS EN ESTE CASO.

- ✓ Volantear invitaciones para un cóctel en la distribuidora el cual te recomendamos realizar el fin de semana para que presentes las unidades y el plan a nuestros prospectos.

Las promociones: El regalo de los \$1,000.00 y \$2,500.00 no se mencionan en publicidad con el fin de que ustedes lo utilicen para el cierre de venta.

Esta es la oportunidad que esperábamos para iniciar la comercialización de un producto exclusivo de Conauto, " **El Plan Empresarial de Verano** ", en toda la República hay distribuidoras que lo comprueban, en ellos el plan empresarial ha llegado a representar el 50% de las ventas totales del departamento de Conauto.

Al satisfacer un nicho de mercado diferente estamos incrementando nuestras ventas, lo cual nos dará la oportunidad de alcanzar nuestros objetivos e incluso superarlos.

Como siempre contamos con la mejor fuerza de ventas y con el mejor producto del mercado, esta fórmula sin lugar a duda nos dará resultados como hasta ahora.

¡Mucho Éxito!



Atentamente,

Francisco López Becerra.
Gerente de Promoción.

Anexo:

1. Lista de catálogos de Plan Empresarial con el **monto correspondiente a la primer mensualidad**
2. Corridas financieras
3. Lista para llenado de contratos
4. Carta garantía de compromiso de adjudicación
5. Carta de certificación de recibos de nómina
6. Reporte de Prospección
7. Política de comercialización.

- Solamente participan los siguientes catálogos:

Catálogo	Descripción	Precio	Monto de la 1a. Mensualidad	4 pagos adicionales Diciembre 2006, 2007, 2008 y 2009.
Y4T31	Fiesta trend Comfort TA	\$145,967	\$3,423.21	\$6,000
Y4D31	Fiesta First	\$107,216	\$2,381.67	\$6,000
Y4C31	Fiesta First A/A	\$116,634	\$2,593.15	\$6,500
Y4B31	Fiesta Trend Comfort	\$133,171	\$2,912.62	\$8,000
Y8B31	Ka Base	\$90,567	\$2,100.88	\$4,000
Y8A31	Ka High AA	\$114,877	\$2,504.26	\$7,000
W2D31	Courier L 1.4 TM	\$98,507	\$2,147.62	\$6,000
Y6D31	Ikon Base MT 1.6 LTS	\$115,030	\$2,508.38	\$7,000
Y6S31	Ikon First	\$98,274	\$2,141.34	\$6,000
Y6B31	Ikon Mid A/A Power Back Air Bag	\$143,942	\$3,243.79	\$7,500
JWD31	Ranger Chasis 14 TM	\$148,464	\$3,515.33	\$5,700
W5B31	Ecosport 4X2	\$184,866	\$4,302.05	\$8,000
ZLE31	Focus LX Austero TM A/A	\$171,294	\$4,020.59	\$7,000
ZLF31	Focus LX Austero TA A/A	\$185,281	\$4,396.55	\$7,000
R2B31	Mondeo Core TM	\$220,648	\$5,138.78	\$9,500
R1B31	Mondeo Trend TM	\$257,815	\$5,887.74	\$12,500
J8S31	F-250 XL MID V8 TM	\$195,254	\$4,372.92	\$10,500
JWC31	Ranger XL Caja Larga 14 TM	\$156,907	\$3,700.59	\$6,200
J7D31	F-150 XL MID V6 TM	\$189,326	\$4,421.93	\$8,000
H2C31	Escape XLS Tela Vinil	\$279,363	\$6,341.88	\$14,000
M6A31	Freestar LX Base	\$306,828	\$7,080.07	\$14,000
A6B31	Five Hundred SE	\$298,979	\$6,869.11	\$14,000
E7F31	Explorer XLS 4X2 5.4L Tela V6	\$349,610	\$7,979.96	\$17,000
Y5D31	Fiesta Sedan First	\$113,281	\$2,528.04	\$6,200
Y5C31	Fiesta Sedan First A/A	\$124,751	\$2,769.64	\$7,000
Y5B31	Fiesta Sedan Trend Comfort	\$143,490	\$3,273.32	\$7,000
Y5G31	Fiesta Sedan Trend Comfort Air Bag	\$149,549	\$3,436.15	\$7,000
Y5T31	Fiesta Sedan Trend Comfort TA	\$156,285	\$3,683.86	\$6,200
C1B31	Fusion Sel V6	\$278,960	\$6,414.39	\$13,000

Plan Empresarial de Verano

Carta - Garantía de Compromiso de Adjudicación

Por este medio, CONAUTO, S.A. DE C.V., garantiza la adjudicación del integrante Sr. (a)

Contrato No. _____ Grupo: _____ Integrante: _____

A más tardar en Séptimo mes de antigüedad natural del grupo, misma que se operará en el Evento de Adjudicación

Lo anterior, siempre y cuando el integrante efectúe sus siete pagos mensuales, en forma puntual, incluyendo los pagos adicionales, es decir, ni un solo día posterior a la fecha límite de pago señalada en sus boletas o en su calendario.

Además en caso de adjudicarse por subasta antes del mes 7, deberá de tener pagado por lo menos uno de los pagos adicionales.

En caso de observar pagos impuntuales durante los primeros 7 meses, la adjudicación se retrasará en la medida de las mensualidades de retraso, es decir, si durante el tiempo máximo de adjudicación que es en el mes 7 se retrasó en 2 pagos, mi adjudicación será hasta el mes 9 y así sucesivamente, e incluso Conauto podría cancelarle la promesa de adjudicación cuando el cliente se retrase en más de 3 mensualidades.

Conauto absorberá los incrementos de hasta el 5% del valor de vehículo que llegasen a haber del 1° al 7° mes, por lo que a partir del mes 7 de haber iniciado el grupo, si se presenta algún incremento de precio en el vehículo contratado, el cliente tendrá que cubrirlo

Nota: Este Plan Incluye 48 pagos mensuales y 4 pagos adicionales durante todo el Plazo.

48 Pagos Promedio de \$ _____ y 4 pagos Adicionales de \$ _____

Acuerdo

Acuerdo

Nombre y firma del Integrante

Lic. Angel Sánchez M.
Gerente de Operaciones

_____ a _____ de _____ de 2006.

Certificación de Recibos de Nomina.

Fecha: _____

Nombre del Cliente: _____

Nombre de la empresa donde labora: _____

Antigüedad laboral: _____

Percepciones: _____

Yo, Gerente Conauto, certifico que las fotocopias de los recibos de nómina entregadas han sido cotejadas con el original, haciéndome responsable ante cualquier anomalía que surja por la presente certificación.

Yo, Cliente, me doy por enterado que para la evaluación de crédito deberé entregar el original de los dos últimos recibos de nómina o una carta original en hoja membreteada del área de Recursos Humanos de la empresa donde laboro, indicando antigüedad laboral, percepciones y puesto, de lo contrario no me será autorizado el crédito.

Nombre y Firma del Gerente Conauto

Nombre y Firma del Cliente.

Anexo fotocopias de recibos de nómina.

REPORTE DE PROSPECCION

NOMBRE DE LA DISTRIBUIDORA

NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE SE VA A COMERCIALIZAR EL PLAN

DIRECCION DE LA EMPRESA

NUMERO DE EMPLEADOS DE LA EMPRESA

INGRESOS PROMEDIOS DE LOS EMPLEADOS Y FECHA DE PERCEPCIONES

EXPLICAR LAS FECHAS Y EN QUE FORMA SE VA A COMERCIALIZAR EL PLAN.

Nombre y Firma del Gerente Conauto

POLITICAS UTILIZADAS EN PLAN EMPRESARIAL PARA DEFINIR LA PROMOCIÓN EN EMPRESAS

EN CASO DE QUE CONAUTO CORPORATIVO HAGA LA NEGOCIACIÓN:

- a) Preferentemente, Conauto S.A. de C.V., realizará negociaciones corporativas, con empresas y/o dependencias de gobierno que cuenten con oficinas a nivel nacional, esto con la intención de que la promoción pueda beneficiar a toda la red de distribuidores.
- b) En caso de que se lleven a cabo negociaciones con empresas que no cuenten con sucursales, se ofrecerá la promoción en un inicio al distribuidor Ford que le corresponda por zona de influencia, o al distribuidor Ford que la empresa elija según sea el caso.
- c) Si después de un mes de haberle asignado al distribuidor una empresa este no ha dado resultados, el negocio podrá ser turnado a otro distribuidor a criterio de Conauto Corporativo de acuerdo a sus resultados y a su forma de trabajar Plan Empresarial.

EN CASO DE QUE EL DISTRIBUIDOR REALICE LA NEGOCIACIÓN:

- a) Preferentemente, el distribuidor buscará empresas y/o dependencias de gobierno que correspondan a su zona de influencia, esto debido a la facilidad de traslado tanto de los vendedores a la empresa, como de los trabajadores a la distribuidora.
- b) En caso de que el distribuidor realice una negociación en una empresa y/o dependencia que no corresponda a su zona.
 - 1. Deberá de enviar un comunicado a Conauto S.A. de C.V. notificando: Nombre de la empresa, Dirección, Contacto, Fechas de promoción, Modo de Promoción (stand, exhibición de unidades, publicidad, etc).
 - 2. Conauto dará la aprobación para su promoción con base al potencial de negocio.
 - 3. El distribuidor autorizado para promover en una empresa tendrá 30 días para dar resultados o la empresa podrá ser visitada por otro distribuidor.
 - 4. Ningún distribuidor podrá promover dentro de las empresas que hayan sido notificadas, autorizadas y apartadas por Conauto para otras agencias.
 - 5. El distribuidor quedará obligado a no llevar a cabo promoción ni comercialización de vehículos fuera de las instalaciones de la empresa, ya que sería invasión de zona.