



Asunto: Plan CFE 2006

Fecha: 27/Abril/2006.

Red de Distribuidores Ford

Circular: 38 -06

At'n Director General
Gerente General
Gerente Conauto

Por medio del presente me es grato comunicarles la apertura del plan empresarial CFE 2006.

El esquema de pagos de las corridas financieras coincide con el esquema de ingresos de:

CFE y LUZ Y FUERZA DEL CENTRO

A partir de la fecha de la presente circular el 30 de Junio de 2006, se estará comercializando un "Plan Empresarial CFE 2006" con beneficios altamente competitivos.

Nuestros clientes del Plan Empresarial CFE 2006 no tienen que esperar más, ya que con **solo 4 pagos puntuales históricos, dos pagos adicionales y adelantando 3 mensualidades (cuotas periódicas totales), estrenarán un Ford último modelo**, o si lo prefieren lo podrán obtener a través de **una adjudicación acelerada al 7º mes sin adelantar mensualidades (cuotas periódicas totales)**.

La vigencia del plan será a partir del 27 de Abril de 2006 hasta el 30 de Junio del 2006, por lo cual sólo se recibirán contratos con sello bancario de la boleta primera cuota, dentro de las fechas mencionadas. No habrá excepciones para la recepción de contratos con fechas posteriores a la mencionada.

La última fecha de recepción de contratos será el 7 de Julio del 2006.

PROMOCIÓN

Adjudicación Acelerada con los primeros 4 pagos históricos puntuales, dos adicionales y adelantando 3 mensualidades (cuotas periódicas totales).

CARACTERÍSTICAS

- ✓ Catorcenos decrecientes.
- ✓ Plazo a 104 catorcenos.
- ✓ 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 acelerados y orden secuencial.
- ✓ Grupos cerrados.
- ✓ Catorcenos accesibles con pagos adicionales acordes con las prestaciones de la empresa.
- ✓ Entrega acelerada al 4º mes mediante el pago anticipado de 3 mensualidades o adjudicación acelerada al 7º mes por antigüedad.
- ✓ Pagos adicionales en los meses de Agosto 2006, 2007, 2008 y 2009, Diciembre 2006, 2007, 2008 y 2009, y Abril 2010.
- ✓ Conauto absorberá cualquier incremento que pudiera presentarse en la unidad contratada siempre y cuando este no exceda el 5%, esto significa que de haber un incremento de 5.1% o mas 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 los empleados de CFE y Luz y Fuerza del Centro.
- ✓ **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 para 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 pago de las cuotas mensuales (cuotas periódicas totales) para acelerar la adjudicación a partir del 4º mes natural 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 dos pagos Adicionales, por lo que en ningún caso el cliente se podrá adjudicar sin que haya realizado dichos pagos adicionales.
- ✓ 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 evelasco@conautomx.com.mx, xdeleon@conautoit.com.mx la siguiente información:
 - a) Nombre del Cliente
 - b) Grupo - Integrante
 - c) Plan: Empresarial
 - d) Plazo: 104 catorcenos
 - 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 integrante como empleado de CFE o Luz y Fuerza del Centro.
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 la CFE y Luz y Fuerza del Centro, 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 CFE 2006 es a partir del 27 de Abril de 2006 hasta el 30 de Junio 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: Les recordamos que este plan es exclusivo para CFE y Luz y Fuerza del Centro, por tal motivo solo podrán prospectar estas empresas.

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, Líder Sindical, etc.).

Presentación: Una vez obtenida la cita, realizar una presentación del plan con dicha persona haciéndole mención que este es un plan exclusivo para CFE y Luz y Fuerza del Centro, que no lo podrán encontrar en otro lugar y que es una buena oportunidad para los para obtener su vehículo.

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 nómina, 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 OPCIÓN 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 algún fin de semana en donde les presentarás las unidades que tienes para promocionarles el plan.

Esta es la oportunidad que esperábamos para iniciar la comercialización de un producto exclusivo de Conauto, " **El Plan Empresarial CFE 2006** ".

Estamos seguros que el trabajo en equipo nos ayudara a explotar este plan al máximo logrando incrementar así nuestro volumen de ventas.

¡Mucha Suerte!



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 certificación de recibos de nómina.
6. Reporte de prospección.
7. Políticas de comercialización.

- Solamente participan los siguientes catálogos:

Catálogo	Descripción	Precio	Monto de la 1a. Catorcena.	9 pagos adicionales Agosto 2006, 2007, 2008 y 2009 Dic. 2006, 2007, 2008 y 2009 y Abril 2010
Y4D29	Fiesta First	\$106,684	\$1,009.17	\$3,500
Y4C29	Fiesta First AA	\$116,057	\$1,081.25	\$4,000
Y4B29	Fiesta Trend Comfort	\$133,171	\$1,239.82	\$4,600
Y8B29	Ka Base	\$90,119	\$894.89	\$2,666
Y8A29	Ka High AA	\$114,308	\$1,081.30	\$3,750
W2D29	Courier L 1.4 TM	\$98,018	\$945.77	\$3,000
Y6D29	Ikon Base MT 1.6 LTS	\$113,782	\$1,088.77	\$3,700
Y6S29	Ikon First	\$97,210	\$953.08	\$2,800
Y6B29	Ikon Mid AA Air Bag Power Back	\$142,380	\$1,318.49	\$5,000
JWD29	Ranger Chasis 14 TM	\$146,995	\$1,340.73	\$5,400
W5B29	Ecosport 4X2	\$184,900	\$1,727.28	\$6,500
ZLE29	Focus LX Base TM AA	\$170,442	\$1,577.11	\$6,000
ZLF29	Focus LX Base TA AA	\$184,360	\$1,705.03	\$6,500
R2B29	Mondeo Core TM	\$220,648	\$2,107.77	\$7,000
R1B29	Mondeo Trend TM	\$257,815	\$2,521.32	\$7,500
J8S29	F-250 XL V8 TM	\$194,283	\$1,801.09	\$6,800
JWC29	Ranger XL Caja Larga 14 TM	\$155,355	\$1,391.22	\$5,700
J7D29	F-150 XL V6 TM	\$188,385	\$1,737.25	\$6,700
H2C29	Escape XLS Tela Vinil	\$288,920	\$2,860.40	\$8,000
M6A29	Freestar LX Base	\$300,199	\$2,973.12	\$8,300
A6C29	Five Hundred SE	\$295,910	\$2,937.66	\$8,100
E7F29	Explorer XLS 4X2 5.4L Tela V8	\$349,610	\$3,562.94	\$8,500
Y5D29	Fiesta Sedan First	\$112,718	\$1,077.05	\$3,666
Y5C29	Fiesta Sedan First AA	\$124,133	\$1,154.62	\$4,300
Y5B29	Fiesta Sedan Trend Comfort	\$143,490	\$1,323.52	\$5,100
Y5G29	Fiesta Sedan Trend Comfort Air Bag	\$149,549	\$1,363.50	\$5,500
C1B29	Fusion Sel V6	\$278,960	\$2,755.26	\$7,800

Plan Empresarial CFE 2006

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 1º al 6º 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 104 pagos catorcenales y 9 pagos adicionales durante todo el Plazo.

104 Pagos catorcenales promedio de \$ _____ y 9 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 firmados por el Gerente Conauto

REPORTE DE PROSPECCION

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.