

Asunto: "Planea tu Navidad en Mayo"

Fecha: 28/04/2006

Circular: 40/2006

Red de Distribuidores Ford

At'n

**Director General
Gerente Conauto.**

La época navideña nos llena de recuerdos y felicidad y que mejor momento para estrenar con Conauto, y empezar a vivir el espíritu navideño en este mes de mayo con la ilusión de vernos en un Ford último modelo. Nuevamente les traemos un éxito de Conauto, el ya conocido plan "Planea Tu Navidad en Mayo"

Este Plan, en años anteriores ha reportado excelentes resultados, incluso ha llegado ser el mejor plan en toda la historia de Conauto alcanzando ventas de 4,000 contratos, a pesar de no tener la agresividad de esta nueva versión, en cuanto a beneficios se refiere.

Celebremos la Navidad estrenando un Ford último modelo y aprovechemos cada uno de los beneficios que nos ofrece, y juntos creemos un ambiente de celebración y fiestas navideñas, en este mes de mayo.

Promoción:

Primer beneficio

- **Descuento de \$1,000 en su 1era aportación, por lo que el cliente solo pagará su mensualidad menos dicho descuento, esto será compensado por medio de un abono que se reflejará en su estado de cuenta**

Segundo beneficio

- Se le obsequiará \$1,000 al cliente después del pago de su 2ª mensualidad, esto será compensado por medio de un abono que se reflejará en su estado de cuenta.

Tercer beneficio

- Se le obsequiará \$1,000 al cliente en la primera mensualidad después de la entrega del automóvil, en cualquier catálogo y en el plazo deseado.

Cuarto beneficio

- La adjudicación acelerada a partir del 5º mes de antigüedad natural del grupo con la puntualidad en sus pagos, más el pago de las cuotas correspondientes.

Mecánica operativa:

Característica de Adjudicación Acelerada:

Plan Maestro y Premier

El cliente podrá adelantar cuotas para garantizar la adjudicación a partir del 5º mes natural del grupo. Conforme a la siguiente tabla:

TABLA			
PLAN MAESTRO CLASICO y PLAN PREMIER			
Plazo 48		Plazo 60	
Meses	Cuotas	Meses	Cuotas
Mes 5	1	Mes 5	2
Mes 6	X antigüedad	Mes 6	1
		Mes 7	X antigüedad

En estos planes la adjudicación acelerada deberá ser a petición del Cliente.

Puntos importantes a considerar:

1. Para poder adjudicar a nuestros clientes por medio de la tabla antes presentada, será necesario que el cliente realice el pago de la cuotas correspondiente, y esperar a que este aparezca reflejado en el estado de cuenta y posteriormente enviar vía e-mail al área de adjudicados (xdeleon@conautoit.com.mx) la siguiente información:
 - a) Nombre del cliente
 - b) Grupo e integrante
 - c) Plan (Maestro / Premier)
 - d) Plazo (48 – 60 meses)
 - e) Número de cuotas pagadas
 - f) Antigüedad (en mensualidades transcurridas)
 - g) Catálogo a entregar
2. No será tomada en cuenta ninguna solicitud enviada por fax.
3. Los clientes quedarán adjudicados a las 72 hrs. horas de haber recibido el área de adjudicados el correo electrónico mencionado.
4. No será necesario enviar en original ni con firma del cliente las solicitudes de adjudicación.
5. Para el caso de adjudicación acelerada, bastará con la solicitud del gerente Conauto vía e-mail con la información antes descrita.

Bases:

1. Se podrán comercializar para el cierre de contratos todos los vehículos enunciados en la lista de precios No. 153
2. Opera exclusivamente para Plan Maestro y Premier 48 y 60 meses.
3. Factores de cálculo:

A) Plan Maestro

48 meses

Integrante:		
Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
2.08%	0.07%	2.15%

Adjudicado:		
Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
2.08%	0.43%	2.51%

60 meses

Integrante:		
Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
1.67%	0.03%	1.70%

Adjudicado:		
Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
1.67%	0.48%	2.15%

B) Plan Premier

48 meses

Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
2.08%	0.36%	2.44%

60 meses

Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
1.67%	0.35%	2.02%

4. Se contemplan adjudicaciones por sorteo a partir del primer mes y adicionalmente por cuotas adelantadas a partir del 5º mes, según las tablas establecidas para esta promoción.
5. La vigencia de pago es del 1º al 31 de Mayo del 2006, por lo cual solo se recibirán contratos cuando el sello bancario de la boleta este dentro de estas fechas. La vigencia de recepción de contratos será hasta el día 7 de Junio del 2006, después de esa fecha no serán recibidos los contratos a pesar de que hayan sido pagados dentro de la fecha estipulada y correctamente llenados.
6. En caso de que el cliente solicite una transferencia de grupo a este plan (un cambio a este plan), se le aplicarán los descuentos correspondientes como si fuera una cancelación y/o rescisión.

Publicidad:

Conauto apoyará con Volantes, Parasoles, Mantas y una campaña en Medios Masivos. La decoración de los puntos de venta es muy importante ya que nos ayuda a reforzar el Plan a nivel publicitario por lo que les pedimos adornen sus puntos con material "alusivo a las fiestas decembrinas" (Arbolitos de Navidad, Luces, Campanas, y un Santa Claus, etc.).

Es importante señalar que lo trascendental de este plan es el de resaltar la imagen navideña, por tal motivo anexamos un archivo (e-mail), con imágenes y sugerencias para que decoren su punto de venta distinguiendo todos los aspectos importantes de imagen, recordando que somos los únicos del mercado que estamos planeando la navidad en Mayo. Saquemos de nuestra bodega todos los adornos navideños y contagiemos la navidad. Inclusive podemos utilizar algún elemento navideño para que lo porte la fuerza de venta (ejemplo gorros navideños)

Anexamos por e-mail:

1. Archivo del volante de la promoción por e-mail.
2. Sugerencia para decorar el punto de venta.
3. Cuadro comparativo Conauto vs. la Competencia.
4. Lista de precios.

Consideren que debido a que los clientes serán adjudicados a partir del 5º mes de su integración las entregas se realizarán a partir del mes de Diciembre, por lo que si realizamos un apoyo importante en la comercialización de este plan y un seguimiento apropiado a nuestro clientes anticipando su adjudicación obtendremos importantes beneficios en el desplazamiento de unidades afectando favorablemente los resultados de venta 2006.

Atentamente,

Lic. Fernando Murguía Sierra
Director Comercial