

Asunto: Incentivo de Ventas 2006
Gerentes Conauto
Círculo de Campeones

Fecha: 28/04/06
Circular: 41/06

Red de Distribuidores Ford

At'n Director General.
Gerente General
Gerente Conauto

De acuerdo a lo comentado en la pasada convención, me es grato comunicarles el **Incentivo de ventas 2006 para el Gerente Conauto**, denominado "Círculo de Campeones", en el cuál con tu esfuerzo y entusiasmo podrás ganar hasta **"\$76,000"**

1. ¿Conceptos que serán medidos?

- Alcance de tu Objetivo (Ventas Brutas vs. Objetivo)
- Resultados Bajas vs Cartera
- Porcentaje de Autos Pagados contra las ventas de tradicional (no se considerarán las ventas por flotillas).

2. ¿Cuánto valdrán mis resultados?

Mientras más ventas, entregues unidades y cuides tu cartera para evitar bajas, más puntos obtendrás.

Ventas vs. Objetivo	
Escala de Puntos	
>130%	25 Pts
< 129.9 % y > 120%	20 Pts
< 119.9% y > 110%	15 Pts
< 109.9% y > 100%	10 Pts
< 99.9% y > 80%	5Pts
< 79.9%	0 Pts

Bajas vs. Cartera	
Escala de Puntos	
<2%	60 Pts
<3% y >2.1%	50 Pts
<4% y >3.1%	40 Pts
<5% y >4.1%	30 Pts
<6% y >5.1%	20 Pts
<7% y >6.1%	10 Pts
>7.1%	0 Pts

Ford vs. Conauto	
Escala de Puntos	
>12%	15 Pts
<11.9% y >10%	12 Pts
< 9.9% >8%	9 Pts
<7.9% y >6%	6 Pts
<5.9% y >4%	3 Pts
<3.9%	0 Pts

3. ¿Cuál es la Vigencia y los períodos?

Estos incentivos tendrán una vigencia del 1º de Enero al 31 de Diciembre del 2006. **Los resultados serán cuatrimestrales** no acumulativos. Los premios serán entregados un mes después de terminado cada trimestre.

4. ¿Quien puede ganar?

- Se premiará al primer lugar por Zona (8) por Cuatrimestre
- Al 1º y 2º lugar anual a nivel nacional.

5. Incentivos

- | | |
|--|-----------|
| • 1er Lugar por Zona y Cuatrimestre | \$ 10,000 |
| • Segunda ocasión 1er lugar* (adicional) | \$ 1,500 |
| • tercera ocasión 1er lugar* (adicional) | \$ 5,500 |
| • 1er lugar a nivel nacional (Anual) | \$ 39,000 |
| • 2º lugar a nivel nacional (Anual) | \$ 15,500 |

* Deberá ganar en forma consecutiva el 1er lugar, durante el 2º y 3er cuatrimestre

6. En las juntas regionales se hará mención del Gerente campeón de la zona del último cuatrimestre.

7. Condiciones para poder participar y ser acreedor a los incentivos.

- Cumplir con el Objetivo mínimo de:
Ventas vs. Objetivo del 80%.
El porcentaje de las Bajas vs. Cartera no deberá ser mayor al 7%.
La participación de Ventas de Tradicional (Disminuyendo Ventas por flotillas) vs. Unidades Pagadas deberá ser mayor al 4%.
- Estar activo durante todos los periodos del concurso.
- Haber trabajado en Conauto desde el principio de cada cuatrimestre.
- Y ser el mejor en la Zona durante el cuatrimestre

8. Como cobrar el incentivo.

En caso de ser ganador solo necesitaras enviar el formato adjunto para que Conauto realice tu depósito.

Dicho formato deberá ser enviado en atención a Enrique Lee (8° piso)

Recuerda la Fórmula, es muy sencilla:

Mientras más vendas, entregues unidades y cuides tu cartera para evitar bajas, más puntos obtendrás.

Conauto recompensa tu esfuerzo

El Incentivo existe y es para ti, solo falta que te decidas

Atentamente,

Fernando Murguía Sierra
Director Comercial

