

Asunto: "Deseos 2007"

Fecha: 02/10/ 2006
Circular: 83-06

Red de Distribuidores Ford

At'n **Director General**
Gerente General
Gte de Autofinanciamiento.

En Octubre, tú decides si quieres empezar el año estrenando un Ford.

$$3+(6-2)=7 \quad \text{ó} \quad 3+(7-2)=8$$

En esta ocasión nuestra promoción se Identifica como: **"Deseos 2007"**.

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 una bonificación que se reflejará en su estado de cuenta.

Segundo Beneficio

Adjudicación acelerada a partir del 3^{er} mes de antigüedad natural del grupo, con la puntualidad en sus pagos, adelantado el pago de 6 cuotas en un plazo de 48 meses y 7 en 60 meses, de las cuales el cliente solo cubrirá 4 y 5 cuotas respectivamente, en ambos casos, las 2 cuotas anticipadas restantes, se abonarán al estado de cuenta del cliente, aplicándose a las últimas cuotas del plazo una vez entregada la unidad.

Mecánica operativa:

Característica de Adjudicación Acelerada:

Plan Maestro y Premier

El cliente podrá acelerar su adjudicación a partir del 3^{er} mes natural del grupo a excepción del plazo de 30 meses. Conforme a la siguiente tabla:

TABLA I					
PLAN MAESTRO y PREMIER					
Plazo 48		Plazo 60		Plazo 30	
Meses	Cuota*	Meses	Cuota*	Meses	Cuota
Mes 3	6	Mes 3	7	Mes1	No aplica
Mes 4	5	Mes 4	6	Mes 2	No aplica
Mes 5	4	Mes 5	5	Mes 3	No aplica
Mes 6	3	Mes 6	4	Mes 4	No aplica
Mes 7	2	Mes 7	3	Mes 5	No aplica
Mes 8	1	Mes 8	2	Mes 6	X antigüedad
Mes 9	X antigüedad	Mes 9	1		
Mes 10		Mes 10	X antigüedad		

* En caso de resultar adjudicado por sorteo o antigüedad, se bonificarán 2 cuotas anticipadas aplicándose éstas a saldo, una vez que sea entregada la unidad.

En estos planes la adjudicación 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 cuota correspondiente, 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. 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, excepto en caso de las subastas abiertas.
 5. Para el caso de adjudicación por antigüedad y entrega garantizada sin cuota, bastará con la solicitud del gerente de autofinanciamiento 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. 157
2. Opera exclusivamente para Plan Maestro y Premier 48 y 60 meses.
3. Para el plazo de 30 meses solo aplicará el primer beneficio es decir el descuento de los \$1,000 en su primera aportación. **(NO APLICA LAS 2 CUOTAS ADELANTADAS)**
4. 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**30 meses**

Integrante:

Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
3.33%	0.55%	3.88%

Adjudicado:

Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
3.33%	0.38%	3.71%

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%

5. Se contemplan adjudicaciones por sorteo y a partir del 3^{er} mes por cuotas adelantadas, según las tablas establecidas para esta promoción (tabla I).
6. La vigencia de pago es del 1° al 31 de Octubre 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 6 de Noviembre 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.

Nota Importante: Debido a la nueva ley a partir del 1º de Agosto, NO se recibirán sin excepción alguna contratos pre-impresos.

7. Las transferencias de fondos quedan prohibidas.
8. Los cambios de unidad se sujetarán a los lineamientos de la nueva ley.

Publicidad:

Conauto apoyará con Volantes, parasoles y lonas para pingüinos, además de apoyo en medios masivos (prensa o radio). La decoración de los puntos de venta nos ayuda a reforzar el Plan a nivel publicitario por lo que les pedimos adornen sus puntos con material alusivo a la promoción vigente.

Anexamos en Sir (Cona-Info) la siguiente información:

1. Archivo del volante de la promoción.
2. Sugerencia para decorar el punto de venta.
3. Cuadro comparativo Conauto vs. la Competencia.
4. Lista de precios plan maestro y premier en sus respectivos plazos.

Nota Comercial:

La manera que debemos comercializar el plan será ofreciendo el total de las cuotas para la garantía de la adjudicación en los plazos establecidos como lo indica en la Tabla I, así tendremos la oportunidad de ofrecerle al cliente el beneficio de las 2 cuotas para reducir el número total para acceder a la adjudicación.

Seguimos dando continuidad a nuestras promociones, las cuales siempre te ofrecen beneficios altamente competitivos, con la oportunidad de estrenar un Ford último modelo en muy poco tiempo. Deseamos que esto incentive tu entusiasmo creatividad y compromiso para que con ello continuemos fortaleciéndonos como el Autofinanciamiento número 1 de marca durante 2006.

Atentamente,

Lic. Fernando Murguía Sierra
Director Comercial