

Asunto: Plan Empresarial 23

Fecha: 6/Octubre/2006.

Red de Distribuidores Ford

Circular: 87-06

At'n Director General
Gerente General
Gerente Conauto

Estamos seguros que con el PLAN EMPRESARIAL 23, nos ayudará a posicionarnos como el plan más competitivo del mercado.

A partir del 1 de Octubre de 2006 al 31 de Diciembre del 2006, se estará comercializando nuestro "Plan Empresarial **23**" con beneficios altamente competitivos.

El plan empresarial es el único en el mercado de autofinanciamiento diseñado específicamente para satisfacer las necesidades del público asalariado y que cuenten con prestaciones en Mayo y Diciembre.

Nuestros clientes del Plan Empresarial podrán estrenar un Ford ultimo modelo con **solo 4 pagos históricos (sin adeudo al 4to mes), 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 Octubre de 2006 al 31 de Diciembre 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: Se manejaran cierres mensuales

- Para el mes de Octubre la fecha límite de recepción de contratos será el 6 de Nov. 2006.
- Para el mes de Noviembre la fecha límite de recepción de contratos será el 28 de Dic. 2006.
- Para el mes de Diciembre la fecha límite de recepción de contratos será el 5 de Ene. 2006.

Los **Grandes Beneficios** de este Plan son 4:

✓ **Primer Beneficio**

\$ 500 abonados en su 1era. Aportación, por lo que el cliente solo pagará su mensualidad menos dicha cantidad, esto será compensado por medio de una bonificación que se reflejará en su estado de cuenta.

✓ **Segundo Beneficio**

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

✓ **Tercer Beneficio**

Abono al estado de cuenta del cliente de **\$2,000.00** cuando éste se encuentre en status de adjudicado propietario y la unidad **haya sido pagada y entregada**.

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

✓ **Cuarto Beneficio**

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

CARACTERÍSTICAS

- ✓ Mensualidades decrecientes.
- ✓ Plazo a 48 meses.
- ✓ Sin enganche, sin intereses y sin aval.
- ✓ Pagos anticipados.
- ✓ 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 Mayo 2007, Diciembre 2007, Diciembre 2008 y Diciembre 2009.
- ✓ Plan Exclusivo para empleados que se encuentren en nómina y cuenten con prestaciones en mayo y diciembre.
- ✓ Este plan no contempla cambios de catálogo.
- ✓ **Conauto congelara la carta de crédito al momento de la adjudicación.**
- ✓ **Conauto solo cubrirá hasta el 5% de aumento de precio entre el valor contratado y el precio a la adjudicación, esto solo será si la adjudicación es a partir del 1º al 7º mes.**
- ✓ **A partir del 8º mes se congelaran todas las cartas de crédito, y cualquier incremento en el precio de la unidad tendrá que ser cubierto por el cliente a la distribuidora.**

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 **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, en caso de que no se cuente con esta podrá entregar una copia de los últimos dos recibos de nomina.

Nota: Cabe aclarar que para la adjudicación se pedirán los recibos originales

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 23 es del 1 de octubre de 2006 al 31 de Diciembre del 2006.
- ✓ Cada mes que dure la promoción se emitirá circular con actualización de las fechas de las corridas del plan.

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 dejarnos 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: Los abonos de \$500, \$1,000.00 y \$2,000.00 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 23** ", 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,



Lic. Fernando Murguía Sierra
Director Comercial

Plan
Empresarial

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. Reporte de Prospección
5. Política de comercialización.

- Solamente participan los siguientes catálogos:

Catálogo	Descripción	Precio	Monto de la 1a. Mensualidad	4 pagos adicionales Mayo y Diciembre 2007, Diciembre 2008 y 2009.
Y8B33	Ka Base	\$91,921	\$2,137.25	\$4,000
Y8A33	Ka High AA	\$116,595	\$2,550.43	\$7,000
Y4D33	Fiesta First	\$108,818	\$2,424.75	\$6,000
Y4C33	Fiesta First A/A	\$118,379	\$2,640.05	\$6,500
Y4B33	Fiesta Trend Comfort	\$135,163	\$2,966.17	\$8,000
Y4T33	Fiesta trend Comfort TA	\$148,151	\$3,398.57	\$7,000
Y5D33	Fiesta Sedan First	\$114,975	\$2,548.56	\$6,500
Y5C33	Fiesta Sedan First A/A	\$126,617	\$2,819.81	\$7,000
Y5B33	Fiesta Sedan Trend Comfort	\$145,636	\$3,330.98	\$7,000
Y5G33	Fiesta Sedan Trend Comfort Air Bag	\$151,787	\$3,496.30	\$7,000
Y5T33	Fiesta Sedan Trend Comfort TA	\$158,624	\$3,721.74	\$6,500
Y6S33	Ikon First	\$100,232	\$2,193.98	\$6,000
Y6D33	Ikon Base MT 1.6 LTS	\$117,323	\$2,570.01	\$7,000
Y6B33	Ikon Mid A/A Power Back Air Bag	\$146,812	\$3,320.93	\$7,500
ZLE33	Focus LX Austero TM A/A	\$175,602	\$4,136.39	\$7,000
ZLF33	Focus LX Austero TA A/A	\$188,073	\$4,471.57	\$7,000
ZSE33	Focus SE Tipico TM	\$202,944	\$4,704.62	\$9,000
ZSF33	Focus SE Tipico TA	\$215,633	\$4,962.33	\$10,000
C1C33	Fusion SE V6	\$261,581	\$5,947.29	\$13,000
W5B33	Ecosport 4X2	\$188,955	\$4,411.96	\$8,000
H2D33	Escape XLS I4	\$260,240	\$5,911.23	\$13,000
W2D33	Courier L 1.4 TM	\$100,469	\$2,200.34	\$6,000
JWD33	Ranger Chasis 14 TM	\$150,096	\$3,534.18	\$6,000
JWC33	Ranger XL Caja Larga 14 TM	\$158,632	\$3,721.95	\$6,500
J7D33	F-150 XL MID V6 TM	\$192,167	\$4,498.29	\$8,000
J7A33	F-150 XL MID V6 TA A/A	\$217,294	\$5,090.29	\$9,000
J8S33	F-250 XL MID V8 TM	\$197,207	\$4,550.42	\$9,000
J8A33	F-250 XL MID V8 TA	\$245,838	\$5,607.50	\$12,000

REPORTE DE PROSPECCION

NOMBRE DE LA DISTRIBUIDORA

NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE SE VA A COMERCIALIZAR EL PLAN

DIRECCION DE LA EMPRESA

The logo for 'Plan Empresarial' is centered over the form lines. It features the word 'Plan' in a light blue, sans-serif font above the word 'Empresarial' in a larger, bold, blue sans-serif font. Both words are set against a light blue oval background with a subtle gradient and a slight shadow effect.

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.