



CONAUTO S.A. DE C.V.

MARIANO ESCOBEDO NO. 498, 8° PISO, COL. ANZURES
C.P. 11590 MÉXICO, D.F., TEL. 5228 7000

www.conautoford.com

Asunto: Plan Empresarial 2007

Fecha: 5/Enero/2007

Red de Distribuidores Ford

Circular: 1- 07

At'n Director General
Gerente General
Gerente Conauto

Te presentamos el plan empresarial **"2007"** el cual está diseñado para un nicho de mercado descuidado por la competencia, tenemos esta gran oportunidad de atacar a la gente asalariada.

A partir del 5 de Enero de 2007 al 30 de Abril de 2007, se estará comercializando nuestro **"Plan Empresarial 2007"** con beneficios altamente competitivos.

Este plan está diseñado específicamente para satisfacer las necesidades del público asalariado y que cuenten con prestaciones en Agosto y Diciembre.

Nuestros clientes del Plan Empresarial podrán estrenar un Ford último modelo con **solo 4 pagos históricos (sin adeudo al 4to. mes), 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 5 de Enero de 2007 al 30 de Abril del 2007, 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 Enero la fecha límite de recepción de contratos será el 6 de Feb. 2007.
- Para el mes de Febrero la fecha límite de recepción de contratos será el 6 de Mar. 2007.
- Para el mes de Marzo la fecha límite de recepción de contratos será el 4 de Abr. 2007.
- Para el mes de Abril la fecha límite de recepción de contratos será el 4 de May. 2007.



CONAUTO S.A. DE C.V.

MARIANO ESCOBEDO NO. 498, 8 PISO, COL. ANZURES
C.P. 11590 MÉXICO, D.F., TEL. 5223 7000

www.conautoford.com

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

☆ Primer BENEFICIO

\$ 1,000.00 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 **\$1,500.00** 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, y adelantando 3 cuotas periódicas totales.

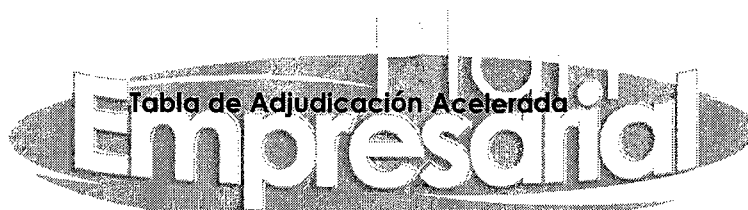
CARACTERÍSTICAS

- ✓ 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 o adjudicación acelerada al 7º mes.
- ✓ Pagos adicionales en los meses de Agosto 2007, Diciembre 2007, Diciembre 2008 y Diciembre 2009.
- ✓ Plan Exclusivo para empleados que se encuentren en nómina y cuenten con prestaciones en agosto 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 1° al 7° mes.
- ✓ A partir del 8° 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 3° mes natural del grupo y haber realizado los pagos adicionales correspondientes.



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 por antigüedad 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 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 2007 es del 5 de Enero de 2007 al 30 de abril de 2007.
- ✓ 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.



CONAUTO S.A. DE C.V.

MARIANO ESCOBEDO NO. 498, 8° PISO, COL. ANZURES
C.P. 11590 MÉXICO, D.F., TEL. 5228 7000

www.conautoford.com

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.

1.-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.

2.- 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 \$1,000.00, \$1,000.00 y \$1,500.00 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 2007** " .



CONAUTO S.A. DE C.V.

MARIANO ESCOBEDO NO. 498, 8 PISO, COL. ANZURES
C.P. 11590 MÉXICO, D.F., TEL. 5228 7000

www.conautoford.com

Confiamos en nuestra mejor fuerza de ventas y sabemos que sabrán aprovechar este excelente plan que los ayudara a incrementar sus ventas.

¡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.



CONAUTO S.A. DE C.V.

MARIANO ESCOBEDO NO. 498, 8° PISO, COL. ANZURES
C.P. 11590 MÉXICO, D.F., TEL. 5228 7000

www.conautoford.com

- Solamente participan los siguientes catálogos:

CATALOGO	DESCRIPCION	PRECIO	MONTO DE LA 1a. MENSUALIDAD	4 PAGOS ADICIONALES, AGO 07, DIC 07,08 09
Y8B34	Ka Base	92,378.00	2,066.22	5,000
Y8A34	Ka High AA	117,177.00	2,566.08	7,000
Y5D34	Fiesta Sedan First	115,549.00	2,522.32	7,000
Y5C34	Fiesta Sedan First A/A	127,249.00	2,836.79	7,000
Y5B34	Fiesta SedanTrend Comfort	146,363.00	3,267.18	8,000
Y5G34	Fiesta SedanTrend Comfort Air Bag	151,787.00	3,329.64	9,000
Y5T34	Fiesta Sedan Trend Comfort TA	159,415.00	3,534.66	9,000
Y6S34	Ikon First	100,232.00	2,193.98	6,000
Y6D34	Ikon Base MT 1.6.LTS	117,323.00	2,570.01	7,000
Y6B34	Ikon Mid A/A Power Back Air Bag	146,812.00	3,279.27	8,000
ZED34	Focus Europa Ambiente TM	189,188.00	4,168.22	11,000
ZEC34	Focus Europa Ambiente TA	202,681.00	4,447.54	12,000
ZEB34	Focus Sport TM	215,270.00	4,785.90	12,000
ZE34	Focus Sport TA	231,055.00	5,126.82	13,000
C1C34	Fusion SE V6	265,118.00	5,875.68	15,000
W5B34	Ecosport 4x2	188,955.00	4,161.96	11,000
H2D34	Escape XLS 14	261,901.00	5,789.22	15,000
W2D34	Courier L 1.4 TM	101,069.00	2,216.48	6,000
JWD34	Ranger Chasis 14 TM	151,897.00	3,332.60	9,000
JWC34	Ranger XL Caja Larga 14 TM	160,534.00	3,564.74	9,000
J7D34	F-150 XL MID V6 TM	194,089.00	4,299.93	11,000
J7A34	F-150 XL MID V6 TA A/A	219,466.00	4,815.35	13,000
J8S34	F-250 XL MID V8 TM	199,178.00	4,436.72	11,000
J8A34	F-250 XL MID V8 TA	248,297.00	5,590.24	13,000
C2S34	Fusion S14 TM	209,510.00	4,547.76	13,000
C2T34	Fusion S14 TA	225,077.00	4,966.16	13,000
Y6R34	Ikon First A/A	110,850.00	2,479.35	6,000



CONAUTO S.A. DE C.V.

MARIANO ESCOBEDO NO. 498, 8° PISO, COL. ANZURES
C.P. 11590 MÉXICO, D.F., TEL. 5228 7000

www.conautoford.com

REPORTE DE PROSPECCION

NOMBRE DE LA DISTRIBUIDORA

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.