

**Asunto: Plan Empresarial  
"Plan Escolar"**

Fecha: 18-Ene-2007

**Red de Distribuidores Ford**

**Circular: 08-07**

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

Hemos diseñado un plan especial para personal docente y administrativo escolar.

A partir del 16 de enero de 2007 al 31 de marzo de 2007, comercializaremos dicho plan.

Este plan está diseñado para profesores y personal administrativo que cuenten con ingresos adicionales en los meses de Junio y Diciembre. El plan Escolar funciona también para personal que labora en escuelas Ford, por lo que podrán aprovechar dicha relación con éstas instituciones, además del resto de las escuelas que cuenten con la condición antes mencionada.

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 16 de Enero de 2007 al 31 de marzo 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 6 de Abr. 2007.

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

☆ **Primer BENEFICIOS**

**\$ 500.00 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 del cliente de **\$2,200.00** cuando éste se encuentre en status de adjudicado propietario y la unidad **haya sido pagada y entregada**.

☆ **Tercer 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 4° mes mediante el pago anticipado de 3 mensualidades o adjudicación acelerada al 7° mes.
- ✓ Pagos adicionales en los meses de Junio y Diciembre 2007, Junio y Diciembre 2008, Junio y Diciembre 2009; y Junio y Diciembre 2010.
- ✓ Plan Exclusivo para empleados de Escuelas Ford que se encuentren nómina y cuenten con prestaciones en Junio 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 pago 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 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](mailto: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 este plan siempre y cuando antes de iniciar la comercialización envíe a Cuentas Especiales de Conauto (Lorena López y/o Alejandra Arenas) 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 escuela (se anexa política de comercialización).

Este plan no contempla cambios de catálogos.

## **PUNTOS IMPORTANTES A CONSIDERAR:**

- ✓ La vigencia del Plan Empresarial Escuelas es del 16 de Enero de 2007 al 31 de marzo de 2007.

## **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.

1. **Obten una cita con el Director de la escuela para ofrecerle nuestro plan.**
2. **Realiza una presentación al director y posteriormente investiga en que momento puedes hacer lo mismo con el personal administrativo de las escuelas.**

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 \$500.00 y \$2,200.00 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 ESCUELAS".

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

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:

CATALOGO	DESCRIPCION	PRECIO	MONTO DE LA 1a. MENSUALIDAD	8 PAGOS ADICIONALES, JUNIO Y DICIEMBRE 07,08 09,10.
Y8B35	Ka Base	92,378.00	1,859.00	4,150
Y5D35	Fiesta Sedan First	115,549.00	2,156.00	5,950
Y5B35	Fiesta SedanTrend Comfort	146,363.00	2,851.00	6,500
Y5T35	Fiesta Sedan Trend Comfort TA	159,415.00	3,119.00	7,000
W5B35	Ecosport 4x2	188,955.00	3,584.00	9,000
ZED35	Focus Europa Ambiente TM	189,188.00	3,594.00	9,000
ZEC35	Focus Europa Ambiente TA	202,681.00	3,866.00	9,500
C2S35	Fusion S14 TM	209,510.00	3,969.00	10,000
H2D35	Escape XLS 14	261,901.00	5,040.00	12,000
C1C35	Fusion SE V6	265,118.00	5,127.00	12,000

## 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.

