



**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](http://www.conautoford.com)

**Asunto: Plan Empresarial 25  
"REGRESA EL VERANO"**

Fecha: 2 /Mayo/2007

**Red de Distribuidores Ford**

**Circular: 36 / 07**

**Af'n** Director General  
Gerente General  
Gerente Autofinanciamiento

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

A partir del 2 de Mayo de 2007 al 31 de Agosto de 2007, se estará comercializando nuestro **"Plan Empresarial REGRESA EL VERANO"** con beneficios altamente competitivos.

Este plan está diseñado para satisfacer las necesidades del público asalariado y que cuenten con prestaciones en 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 2 de Mayo de 2007 al 31 de Agosto 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 Mayo la fecha límite de recepción de contratos será el 6 de Junio. 2007.
- Para el mes de Junio la fecha límite de recepción de contratos será el 6 de Julio. 2007.
- Para el mes de Julio la fecha límite de recepción de contratos será el 6 de Agosto. 2007.
- Para el mes de Agosto la fecha límite de recepción de contratos será el 6 de Septiembre. 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](http://www.conautoford.com)

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

☆ **Primer BENEFICIOS**

**\$ 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 del cliente de **\$2,500.00** 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.

☆ **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 4º mes mediante el pago anticipado de 3 mensualidades o adjudicación acelerada al 7º mes.
- ✓ Pagos adicionales en los meses de Diciembre 2007, 2008, 2009 y 2010.
- ✓ Plan Exclusivo para empleados que se encuentren en nómina y cuenten con prestaciones en diciembre.
- ✓ Este plan no contempla sustitución voluntaria del bien.
- ✓ **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

- ✓ 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 de manera exclusiva el plan a una empresa determinada siempre y cuando antes de iniciar la comercialización envíe al área de Cuentas Especiales 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 sustitución voluntaria del bien.

## **PUNTOS IMPORTANTES A CONSIDERAR:**

- ✓ La vigencia del Plan Empresarial **REGRESA EL VERANO** es del 2 de Mayo de 2007 al 31 de Agosto de 2007.
- ✓ Cada mes que dure la promoción se emitirá circular con actualización de las fechas de las corridas del plan.

**Lleva acabo eventos especiales en las empresas, siguiendo los siguientes pasos:**

### **EVENTOS EN LAS DISTRIBUIDORAS**

1. Las distribuidoras deberán prospectar empresas con un buen potencial para la obtención de mejores resultados, se recomienda que sea sectores de gobierno
2. Publica el evento por medio de Prensa, Lonas, Posters, Volantes en los cuales se les hará una cordial invitación al evento:

#### **EJEMPLO**

**En Conauto tenemos el mejor plan para que puedas estrenar un auto, y solo es exclusivo para ti que trabajas "nombre de la empresa".**

**Te esperamos en el cóctel que daremos en nuestras instalaciones ubicadas en "dirección de la distribuidora", a partir de las "hora". Para que conozcas el que puede ser tu próximo auto y la forma en que te lo puedes llevar.**

**Habrá muchas sorpresas te esperamos no faltes, aparta tu lugar llamando al TEL.....**

NOTA. El logo de la empresa a la que se esta invitando no podrá ser utilizado ya que la empresa no nos lo autoriza.

3. Se pondrá una persona de responsable la cual realizará una lista con el nombre y datos de nuestros invitados que asistirán y se evaluará el número de grupos que se podrán recibir.
4. A la llegada de nuestros invitados se les entregara un gafete o etiqueta con su nombre y su material de trabajo (libretas y plumas).
5. Se darán presentaciones explicándoles el plan (tipo escuelita), mientras se realizan dichas presentaciones por otro lado se realizarán juegos tipo feria o casinos para entretener a los invitados que esperan entrar a las presentaciones.
6. Se realizará una nueva lista con los datos de los invitados que asistieron las cuales nos servirán para nuestra cartera de futuros clientes.
7. Se les llevará a conocer los autos, esta será la oportunidad para que los vendedores puedan cerrar contratos, y se establecerán mesas de atención a clientes.

### EVENTOS EN LAS EMPRESAS

En caso que el evento se realice dentro de las instalaciones de la empresa, se deberá de obtener un permiso por escrito de dicha empresa en el cual nos permitan:

1. La publicación en prensa, lonas, posters y volantes.
2. La entrada de unidades a las instalaciones.
3. Realizar la escuelita.
4. Realizar algunos juegos.
5. Llevar el material necesario para nuestro evento (carpa, mesas, stand, etc.)
6. La entrada de nuestro equipo de ventas.

**Las promociones:** Los abonos de \$1,000.00, y \$2,500.00 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, "**PLAN EMPRESARIAL REGRESA EL VERANO**".

Sin duda alguna este es el mejor plan de autofinanciamiento para todos nuestros clientes asalariados.

**¡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	4 PAGOS ADICIONALES DIC. 07,08,09 Y 10
Y8B 37	Ka Base	93,740.00	2,102.82	5,000
Y8A 37	Ka High AA	118,689.00	2,648.39	6,500
W5B 37	Ecosport 4x2	190,602.00	4,247.89	10,500
W5T 37	Ecosport 4x2 TA Tela	213,150.00	4,770.58	11,500
W2D 37	Courier L TM	102,092.00	2,285.63	5,500
W2C 37	Courier XL TM 4X2	124,501.00	2,787.93	6,700
Y5D 37	Fiesta Sedan First	118,705.00	2,648.82	6,500
Y5C 37	Fiesta Sedan First A/A	130,642.00	2,927.98	7,000
Y5B 37	Fiesta SedanTrend Comfort	150,135.00	3,368.57	8,000
Y5G 37	Fiesta SedanTrend Comfort Air Bag	153,377.00	3,414.04	8,500
Y5T 37	Fiesta Sedan Trend Comfort TA	163,440.00	3,642.84	9,000
ZED 37	Focus Europa Ambiente TM	190,207.00	4,278.94	10,000
ZEC 37	Focus Europa Ambiente TA	203,626.00	4,556.27	11,000
ZEB 37	Focus Sport TM	216,207.00	4,852.75	11,500
ZEA 37	Focus Sport TA	229,018.00	5,113.74	12,500
ZES 37	Focus Europa ST	304,636.00	6,812.82	16,500
H2D 37	Escape XLS 14	270,434.00	6,060.23	14,500
C1C 37	Fusion SE V6	265,938.00	5,939.39	14,500
C2S 37	Fusion S I4 TM	211,847.00	4,735.56	11,500
C2T 37	Fusion S I4 TA	224,845.00	5,043.25	12,000
C2C 37	Fusion SE I4 TM	223,383.00	5,003.95	12,000
C2B 37	Fusion SE I4 TA	239,384.00	5,350.69	13,000
JWD 37	Ranger Chasis 14 TM	153,125.00	3,448.94	8,000
JWC 37	Ranger XL Caja Larga 14 TM	161,764.00	3,639.46	8,500
J7D 37	F-150 XL MID V6 TM	195,981.00	4,392.46	10,500
J7A 37	F-150 XL MID V6 TA A/A	221,559.00	4,954.93	12,000
J8S 37	F-250 XL MID V8 TM	201,109.00	4,530.29	10,500
J8A 37	F-250 XL MID V8 TA	250,629.00	5,611.26	13,500



**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](http://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.