

Asunto: Extensión del Plan "4000"

Fecha: 31/08/2007

Circular: 67 /07

Red de Distribuidores Ford

At'n Director General
Gerente General
Gerente de Autofinanciamiento
Gerente de Ventas.

Les informamos que el plan del mes de Agosto continúa por todo el mes de Septiembre. En este mes tendrán la oportunidad de seguir ofreciendo los beneficios de esta promoción.

La vigencia de pago será del 1º al 30 de Septiembre del 2007, por lo cual sólo se recibirán contratos cuando el sello bancario de la boleta esté dentro de estas fechas. La vigencia de recepción de contratos será hasta el día 4 de Octubre del 2007. Después de esa fecha no serán recibidos los contratos a pesar de que hayan sido pagados dentro de la fecha estipulada, por lo que deberán ser sustituidos por el nuevo plan del mes de Octubre.

La mecánica de operación y las bases del plan serán las mismas conforme a la circular 50/07 "Plan 4000"

Publicidad:

Conauto apoyará con volantes y prensa o radio

No olviden promover la "Garantía de Crédito Conauto" entre sus prospectos, ya que somos los únicos que ofrecemos la autorización de su crédito ó la devolución total de sus aportaciones. Con base a los lineamientos establecidos en la circular **63/07**

Nuestro mercado se encuentra en un nivel de competencia y agresividad comercial nunca antes vista, es por ello que debemos enfocarnos a atacar el mercado del cliente que no tiene el hábito o la capacidad del ahorro, pero que posee la capacidad de pago.

Este tipo de clientes no aplica en programas de crédito tradicional con enganches del 0% y mensualidades altas ó plazos largos (60 meses) con enganches altos. Por otro lado este mercado al que nos referimos es mucho menos competido y con un mayor número de personas a diferencia del mercado que veníamos atacando en donde se encuentran ofreciendo todos los Bancos, Sofoles y Autofinanciamientos (Entregas inmediatas).

Nunca habíamos visto variar tanto y tan rápido a nuestro mercado, ante esto debemos utilizar toda nuestra capacidad para encontrar a los clientes que podamos satisfacer al 100% con nuestros productos, además debemos idear estrategias diferentes a las que veníamos realizando, apóyate en tú Gerente de Zona, el tiene alternativas que proponerte, para que de manera conjunta elaboremos la mejor estrategia que se adapte a tú equipo y a tú zona de influencia, no podemos pretender hacer frente a una nueva situación de mercado, sin hacer algo diferente a lo que venimos haciendo.

Ahora necesitamos que el mejor equipo de ventas de Autofinanciamiento, realinie sus estrategias de ataque para lograr el éxito.

Atentamente,

PA

Lic. Fernando Murguía Sierra
Director Comercial