

Asunto: "Política de apoyo a Puntos de Venta Móviles".

Fecha: Nov/2007
Circular: 89/07

Red de Distribuidores Ford

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

Con el fin de continuar incentivando el trabajo de cambaceo organizado y como un canal de venta adicional a los ya existentes, les damos la excelente noticia que a partir del día de hoy, Conauto dará apoyo para que las distribuidoras cuenten con puntos de venta móviles, que serán aquellos vehículos que serán oficinas móviles para comercializar el sistema de autofinanciamiento Conauto.

Lo anterior con la finalidad de atacar al mercado original de autofinanciamiento, y llegar a nuestro mercado de una forma más fácil y rápida, así mismo nos ayudará a disminuir el costo por pago de rentas de puntos de venta.

A continuación encontrarán:

- Políticas de puntos de venta móviles, en donde se establecen las características, el procedimiento de adquisición del punto de venta móvil, la documentación necesaria para el trámite de pago, e imagen.
- La estrategia de comercialización.
- Manual de imagen de puntos móviles.



Estamos convencidos que con esta nueva herramienta, podremos llegar a nuestros clientes de una forma rápida y oportuna, ya que con esta atacaremos el mercado de ingresos variables no comprobables, mercado empresarial, etc.,.

Mucho éxito!!!!

Atentamente,

Lic. Fernando Murguía Sierra
Director Comercial

ccp. Ing. Sergio González Whitt / Director General

Política de Puntos de Venta Móviles

Definición.

Vehículos asignados por parte de la distribuidora como una oficina móvil para la comercialización del sistema de autofinanciamiento Conauto, a través de estrategias de cambaceo dentro de las zonas de influencia de cada distribuidor.

Capítulo 1

I. Características del punto de venta móvil.

- Los únicos vehículos que podrán utilizarse son marca FORD de las líneas:
 - a) Econoline
 - b) Pickup (Ranger, F 150)
- El vehículo a utilizar podrá ser una unidad nueva o seminueva.

II. Adquisición del punto de venta móvil.

El distribuidor tiene 2 opciones para adquirir este tipo de unidades:

1. Recursos propios. Conauto apoyará con el 50% de la amortización mensual correspondiente a un plazo de 48 meses.

En caso de ser un vehículo seminuevo, el precio que se tomará es el de venta de la guía autométrica del mes correspondiente a la adquisición.

2. Autofinanciamiento. El distribuidor podrá adquirir a través de Conauto el vehículo nuevo en autofinanciamiento, en un plan de entrega inmediata 1+6 a 48 meses, con un factor del 2.54%, para lo cual deberá de cubrir los requisitos de crédito correspondientes.

Se deberá de enviar formato no. 1, previamente firmado por el Director General y Gerente de Ventas Conauto, así como con el Vo.Bo. del Gerente de zona de Conauto, además del contrato del medio que se haya decidido para adquirir la unidad, con firmas completas, en donde se especifique claramente el costo y la vigencia del contrato del punto de venta móvil.

El formato deberá de contener la siguiente información:

- Tipo de unidad móvil que se utilizará.
- Forma de adquisición.
- Costo, plazo, y mensualidad de la unidad.
- El importe y el % de apoyo (siempre será el 50%)
- Fecha de adquisición.

El formato original previamente llenado y firmado, deberá de ser entregado en el Corporativo Conauto, **NO SE ACEPTARÁ NINGÚN FORMATO QUE NO TRAIGA LAS 3 FIRMAS SOLICITADAS.**

III. Autorización.

Para obtener la autorización del punto de venta móvil será necesario presentar la solicitud correspondiente a este tipo de punto de venta.

El apoyo a otorgar a cada distribuidor no excederá el costo máximo por contrato permitido a nivel nacional de \$1,380.00, en el caso de que el costo del punto de venta móvil (50%) exceda el costo máximo permitido por contrato, se deberá de negociar con la Gerencia de Promoción un incremento de objetivos de ventas anuales, este incremento se reflejará a partir del 4 mes de que se autorice la apertura del punto de venta, ya que los primeros 3 meses se otorgaran de gracia, ya que Conauto apoyará el punto de venta móvil sin revisar objetivos.

Una vez integrada toda la información requerida para la apertura del nuevo punto de venta móvil, así como establecidos los nuevos objetivos que procedan en su caso, Conauto corporativo lo expondrá al Comité Ejecutivo de Conauto para su autorización. A partir de ese momento el distribuidor estará autorizado para comercializar con el punto de venta móvil y contar con el apoyo económico que corresponda por parte de Conauto.

El Gerente de Zona evaluará las solicitudes de apoyo económico para la apertura de un nuevo punto de venta móvil bajo los siguientes criterios:

- Confirmación de los datos del punto de venta (nombre y ubicación del lugar, renta mensual)

Sólo se podrá autorizar un punto de venta móvil por distribuidor, en caso de que algún distribuidor solicite más de uno, se deberá de evaluar y llevar el caso al Comité Ejecutivo de Conauto.

Se deberá de firmar carta compromiso de respeto a la zona de influencia de la distribuidora.

IV. Apoyo económico de Rentas

Conauto Corporativo otorgará un apoyo económico en función al logro de sus objetivos de ventas brutas y al porcentaje de bajas de los últimos 12 meses.

- ✓ Puntos de venta de recién apertura.
 - Para los nuevos puntos de venta móviles, Conauto apoyará durante los tres primeros meses de operación con el 50% del costo de las rentas sin tomar en cuenta el número de contratos vendidos y el porcentaje de bajas.
 - Después de los tres primeros meses, se fijarán objetivos de acuerdo al costo por contrato y potencial de la zona aplicando la Política de apoyo considerando el alcance de objetivos de venta y el porcentaje de bajas mensuales.
- ✓ Puntos de venta existentes.
 - Conauto apoyará a los distribuidores desde un 30% hasta un 60% del costo de las rentas de los puntos de venta móviles autorizados de acuerdo al porcentaje de alcance del objetivo y del resultado de bajas mensuales, el apoyo será a partir del 60% de cubrimiento de ventas brutas con un 15% de bajas del mes.

Para el cálculo de importe del apoyo final, Conauto proporcionará una herramienta en Excel en la que podrán realizar el cálculo para determinar el apoyo.

V. Para tener derecho al cobro de rentas:

- ~ Para apoyo Mensual: Se tendrá que lograr el objetivo del mes de acuerdo a los porcentajes alcance de Ventas Brutas y de Bajas del mes en cuestión.
- ~ Al logro del objetivo mensual, el distribuidor deberá capturar sus resultados acumulados en la Matriz para conocer el porcentaje de apoyo, Conauto revisará que los datos han sido calculados correctamente.
- ~ Se podrá obtener apoyo por el logro de los objetivos acumulados, esto permitirá cobrar los apoyos de los meses en los que no se alcanzó el objetivo.
- ~ Para obtener apoyo por el alcance del objetivo acumulado no bastará con obtener resultados satisfactorios en este período, será requisito indispensable cubrir el objetivo del mes en que se desea cobrar, para que se realice el cálculo con los resultados acumulados, para tal fin, se deberán capturar en la Matriz los resultados de Ventas Brutas y porcentaje de Bajas Acumuladas.
- ~ Para el cobro de rentas anteriores no cobradas, el distribuidor solo podrá recibir hasta el 50% de apoyo sobre el importe negociado para el pago de rentas de meses anteriores en los que no se alcanzó el objetivo de Ventas Brutas y de Bajas, esto sin importar que la Matriz calcule un apoyo superior.

- ~ El importe negociado es el porcentaje determinado en la cédula de objetivos firmada por el distribuidor y que se determina de acuerdo al costo total de las rentas sin I.V.A. y al número de contratos fijados como objetivos del año.

VI. Documentación necesaria para el trámite de pago

Para el pago de los puntos de venta se deberá enviar la siguiente documentación:

- Factura original de la distribuidora con fecha de emisión del mes en curso, el concepto será: "Apoyo de la renta del punto de venta móvil correspondiente al mes de _____ del ____-"

Será motivo de suspensión del apoyo:

1. Que la unidad se utilice para un fin distinto a la comercialización exclusiva de Conauto.
2. Que la unidad se utilice para comercializar fuera de la zona de influencia.
3. Que no se cumplan con los lineamientos de imagen de la unidad.

VII. Requisitos para el pago de facturas

Cualquier factura será recibida los primeros 15 días de cada mes en las oficinas corporativas, debiéndose anexar:

- Copia de contrato del medio de adquisición que se haya seleccionado.
- Factura de la Distribuidora a Conauto, donde se considere exclusivamente el porcentaje autorizado de un mes de renta. No se recibirán facturas desfasadas o aquellas que consideren varios meses de renta.

Solo se pagarán facturas de DISTRIBUIDORES ACCIONISTAS.

VIII. Cierre, cancelación ó suspensión de apoyos a puntos de venta

Serán motivos de cierre, cancelación y/o suspensión del apoyo a renta de puntos de venta:

- ✓ Exponer en el punto de venta cualquier tipo de imagen ajena a lo establecido por Conauto Corporativo.
- ✓ Promocionar y/o vender cualquier otro tipo de productos diferentes a los que maneja Conauto.
- ✓ No atender el punto de venta móvil.
- ✓ No contar con los elementos necesarios en el punto de venta para la adecuada comercialización (Mesa y sillas, display de precios, etc.)
- ✓ No contar con el número suficientes de vendedores
- ✓ Encontrarse fuera de la zona de influencia correspondiente.

- ✓ Recibir 3 amonestaciones en los casos de no encontrarse personal en el punto de venta, mala actitud del personal de ventas, ofrecer productos diferentes a los de Conauto ó descuido de la imagen del punto; las amonestaciones serán dadas por parte de:
 - Mystery Shopper
 - Gerente de Zona
 - Personal del Área Comercial de Conauto Corporativo

En el caso de cierre de punto de venta móvil se deberá elaborar el formato de Bajas de Puntos de Venta, el cual deberá ser requisitado correctamente y firmado por el Gerente de ventas Conauto y Director General de la distribuidora.

Capítulo 2

Toda unidad móvil deberá de sujetarse a la imagen corporativa y a las especificaciones del manual de imagen para puntos de venta móviles del 2007-2008, siendo necesario, antes de su producción o instalación, la autorización por escrito del Comité Ejecutivo de Conauto.

I. Imagen.

- El vehículo deberá de ser de color blanco.
- La unidad deberá estar rotulada con la imagen corporativa de Conauto y como firma el logotipo de la Distribuidora.
- En caso de que se trate de una Econoline Van, se sugiere que no cuente con ventanas, para brindar mayor espacio para la distribución de la publicidad.
- Los conceptos en los que se apoyará con la imagen son:
 - a) Rótulos
- El porcentaje de apoyo será según el status del punto de venta móvil:
 - a) En el caso de que el distribuidor inicie con su punto de venta móvil, el apoyo en imagen será al 100%, previa autorización.
 - b) En el caso de mantenimiento del punto de venta móvil el apoyo será al 50%, previa autorización.
- El vehículo asignado como punto de venta móvil deberá de tener las siguientes características:
 - a) Espacio para rótulo con la publicada de la campaña vigente con la publicidad vigente.
 - b) Espacio para datos de contacto del distribuidor.
 - c) Espacio para slogan de la campaña o slogan institucional.
 - d) Espacio para página de internet.
 - e) Logo de Conauto.
 - f) Logo de la distribuidora.
 - g) Parasol de la campaña vigente.

Las unidades deberán de ser rotuladas exactamente como lo indica el manual de imagen para el punto de venta móvil, recientemente incluido.

- El punto móvil deberá de Contar con un kit de mobiliario:
 - a) Pingüino con lona
 - b) Mesa con sillas portátil
 - c) Stand Portátil
 - d) Display de Precios
 - e) Equipo de perifoneo
- kit básico de material promocional con el que deberán de contar es:
 - a) Kit básico
 - b) Volantes
 - c) Posters (plan empresarial)
 - d) Gorras o playeras (opcional)

II. El procedimiento para la autorización y pago de imagen es:

- El punto de venta deberá estar autorizado por el Comité Ejecutivo de Conauto.
- Cumplir con todas y cada una de las especificaciones del Manual de Imagen Conauto 2007-2008 para puntos de venta móviles.
- El Distribuidor deberá notificar al área de mercadotecnia y enviar el formato "A" validado por el Gerente de Zona, anexando (2) dos cotizaciones de diferentes proveedores, desglosando conceptos y costos.
- Una vez autorizada la cotización, el área de mercadotecnia enviara una carta de autorización indicando monto y proveedor autorizado.
- El Distribuidor deberá solicitar al proveedor autorizado un foto-montaje de cómo quedaría la instalación y éste deberá ser enviado al área de mercadotecnia para Vo.Bo.
- Una vez autorizado y terminado el trabajo se deberá enviar factura de la Distribuidora a Conauto, anexando la siguiente documentación:
 - Foto terminada de la imagen autorizada.
 - Copia de factura del proveedor.
 - Carta de autorización del área de Mercadotecnia.
 - Facturar exclusivamente el monto autorizado en formato "A".

III. Conauto no otorgará apoyo en los siguientes conceptos:

- Conceptos de hospedaje, viáticos de la fuerza de ventas.
- Gasolina, multas o infracciones.
- Eventos que no se encuentre dentro de zona de influencia
- Apoyos que no cuenten con carta de autorización
- Eventos realizados con más de dos meses desfasados.

Estrategia de comercialización.

La comercialización a través del punto de venta móvil deberá sujetarse a los siguientes lineamientos:

- El personal con el que deberá de contar el punto de venta móvil es:
 - a) Dos a cuatro ejecutivos de ventas (perfectamente uniformados)
 - b) Edecán (opcional)
- Se podrán comercializar todos los planes con los que cuenta Conauto:
 - a) Plan Premier y Maestro
 - b) Plan Empresarial
- Los lugares en donde se podrá comercializar con el punto de venta móvil son:
 - a) Puntos estratégicos de afluencia de clientes potenciales (perfil cliente Conauto).
 - b) Para cambaceo en municipios y/o colonias dentro de la zona de influencia.
 - c) Afuera de mercados, tianguis y en donde se localicen clientes de ingresos variables no comprobables. (mercado informal)
 - d) Empresas. (plan empresarial)
- **Lo anterior se deberá de llevar a cabo siempre respetando las zonas de influencia de las distribuidoras, por lo cual, en caso de detectar que alguna distribuidora se encuentre invadiendo zona con un punto de venta móvil, se le suspenderán todos los apoyos.**
- La atención a nuestros prospectos y/o clientes se podrá llevar a cabo en:
 - a) Las sillas y mesa que se ubicarán en el exterior del vehículo,
 - b) Dentro del vehículo, en donde se contará con un lugar adecuado para la explicación de nuestros planes.

Estrategia 1.

Utiliza la unidad móvil como punta de una caravana.

- Lleva varias unidades a una caravana y la unidad móvil se colocará al frente, haciendo perifoneo, mientras que los ejecutivos de ventas entregan publicidad.
- En el perifoneo anuncia en donde te ubicarás en determinado tiempo para que los clientes interesados se acerquen a conocer las unidades y el plan a su medida.

- Una vez que te estableciste en un punto, dependiendo del espacio, procura poner el punto de venta móvil al centro y las unidades que llevaste en la caravana estacionálas a los costados.
- Coloca el mobiliario de acuerdo al manual de imagen afuera de la unidad móvil.
- Coloca música o lleva a cabo perifoneo en donde se encuentre el punto de venta móvil.

Estrategia 2.

Ubica la unidad móvil en un punto estratégico en un tianguis, zona de comercios, etc.

- Establece la unidad en el punto donde haya más afluencia de gente.
- Coloca el mobiliario de acuerdo al manual de imagen afuera de la unidad móvil.
- Los ejecutivos deberán de ir puesto por puesto a dejar publicidad e invitar a los clientes a visitar el punto de venta para que puedan explicarle la forma más fácil de estrenar.
- Mientras tanto coloca música o lleva a cabo perifoneo en donde se encuentre el punto de venta móvil.

Estrategia 3

Ubica la unidad a fuera de una empresa/escuela/imss/gobierno, etc.

- Analiza e investiga las empresas de tu zona de influencia.
- Investiga el número de empleados y sus prestaciones.
- Obtén una cita con la persona encargada de prestaciones a empleados, generalmente el de recursos humanos.
- Pide que te deje colocar el punto de venta móvil, ya sea en su estacionamiento o en algún lugar estratégico donde sea de fácil acceso y visible a todos los empleados de la empresa.
- Coloca el mobiliario de acuerdo al manual de imagen afuera de la unidad móvil.
- Mientras tanto coloca música o lleva a cabo perifoneo en donde se encuentre el punto de venta móvil, además en caso de que sea a la hora de la comida, lleva refrescos, botanas, algo que llame la atención de nuestros clientes.

Estrategia 4

Ubica la unidad fuera de un centro comercial.

- Investiga y ubica los centros, plazas o tiendas comerciales en donde asisten nuestros clientes.
- Solicita un permiso al encargado del centro/plaza/tienda comercial para ubicarte en el estacionamiento del mismo.
- En caso de que te lo permitan, procura llevar unidades para exhibición.
- Procura siempre llevar edecanes.
- Coloca el mobiliario de acuerdo al manual de imagen afuera de la unidad móvil.
- Coloca música o lleva a cabo perifoneo en donde se encuentre el punto de venta móvil.
- Lleva a cabo alguna dinámica que atraiga la atención de los clientes.
- En el caso de visita a sitios donde haya niños, se podrá animar las visitas con alguna persona disfrazada del *Hombre Araña*, *superman*, etc.