



Asunto: Plan KA-IKON
Precio de Contado

Fecha: 30/11/2007
Circular: 96/07

Red de Distribuidores Ford

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

Conscientes de la situación actual en relación a la problemática legal que nos concierne en el desabasto de las líneas de Ikon y KA, La Red de Distribuidores y Conauto Han decidido lanzar un programa de beneficios para los clientes con las líneas antes mencionadas.

Promoción:

El Distribuidor facturará al cliente a precio de contado, la diferencia entre la carta de crédito y la factura se aplicará al saldo, conforme al catálogo y modelo que se entregue.

El beneficio conforme al párrafo anterior se aplicará de la siguiente manera:

- llevarse un mejor catálogo (A precio de contado)

Sí después de aplicar este beneficio existiera saldo a favor se aplicará al estado de cuenta del cliente el cuál se podrá destinar para mensualidades, seguro, etc., a excepción de intereses y devolución por saldo a favor.

Las adjudicaciones se realizarán conforme a la tabla del plan contratado:

Este beneficio es **sólo** para los **clientes** que durante la vigencia de esta promoción se encuentren como integrantes o adjudicatarios, que estén al corriente y que hayan **contratado** cualquier catálogo de las líneas de Ikon y Ka.

Esta promoción "Plan Ka-Ikon precio de contado" tendrá una vigencia del 30 de Noviembre hasta el día 31 de Diciembre del 2007.



No se realizarán las sustituciones voluntarias del bien para los catálogos (IKON y KA), sólo se podrán realizar los cambios dentro de su Distribuidora y de existir diferencia a favor del cliente se aplicará a saldo.

Restricciones:

- Para los clientes que hayan contratado el plan Haz cuentas y suma beneficios I, II y III, no aplica este beneficio.

Recordándoles que esta promoción NO es para promover nuevos contratos

Puntos Importantes a considerar

1. Recuerden que para tener acceso a la adjudicación el cliente debe estar al corriente en sus pagos.
2. Para poder adjudicar a nuestros clientes, será necesario que el cliente realice el pago de las cuotas anticipadas correspondiente, y esperar a que este aparezca reflejado en el estado de cuenta y posteriormente enviar vía e-mail al área de adjudicados (xdeleon@conautoit.com.mx) la siguiente información:
 - a) Nombre del cliente
 - b) Grupo e integrante
 - c) Plan (Maestro / Premier / Empresarial)
 - d) Plazo (48 – 60 meses)
 - e) Número de cuotas anticipadas
 - f) Antigüedad (Mensualidades transcurridas)
 - g) Catálogo a entregar.
3. No será tomada en cuenta ninguna solicitud enviada por fax.
4. Los clientes quedarán adjudicados a las 24 hrs. horas de haber recibido el área de adjudicados el correo electrónico mencionado.
5. No será necesario enviar en original ni con firma del cliente las solicitudes de adjudicación, excepto en caso de las cuotas abiertas.
6. Para el caso de adjudicación por antigüedad y entrega garantizada sin cuotas anticipadas, bastará con la solicitud del gerente Conauto vía e-mail con la información antes descrita.

7. El análisis de crédito se realizará aplicando los criterios de la matriz de crédito ya conocido por todos, es decir, el coobligado solo será necesario, si la matriz lo requiere

Consideren estos puntos para poder adjudicarlos en tiempo.

Mecánica de Operación (OPERACIONES A PRECIO DE CONTADO)

1. El Distribuidor facturará al cliente a precio de CONTADO,
2. Es muy importante que se facture a precio de CONTADO para realizar todas las operaciones referente a este concepto.
3. Conauto pagará al Distribuidor la Factura a precio de CONTADO, y la diferencia entre carta de crédito y factura servirá para ofrecer los beneficios al cliente anteriormente descritos.

Ejemplos:

A.-Se entrega un mejor catálogo y la diferencia se aplica a saldo

(Auto contratado KA Y8B y se lleva un IKON a precio de contado)

Carta de crédito de este cliente	\$ 94,538
Distribuidor factura a precio contado: Y6S	\$ 87,500
Diferencia a favor entre carta de crédito y factura*	\$ 7,038

***Dicha diferencia se aplica al estado de cuenta al saldo.**

B.- Se Entrega al cliente un catálogo equipado.

(Auto contratado KA Y8B y Se le entrega un Y6R)

Carta de crédito de este cliente	\$ 94,538
Distribuidor factura a precio contado: Y6R	\$ 98,200
Diferencia a pagar al Distribuidor por parte del cliente	\$ 3,662



En el caso que el Distribuidor facture a precio de lista, se realizará el trámite normal en el pago de la unidad.

El saldo a favor no se podrá aplicar al equipo adicional como aire acondicionado, rines, estereo, etc.

Es importante promover este programa y realizar un gran esfuerzo para el desplazamiento de estas líneas (Ka - IKON)

Con el apoyo de su fuerza de ventas debemos aprovechar esta oportunidad para el buen resultado de su Distribuidora.

Atentamente,


Fernando Murguía Sierra
Director Comercial