

**Asunto: "Política de Apoyos en
Puntos de Venta 2008"**

Fecha: 28/12/2007

Circular: 103/2007

Red de Distribuidores Ford

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

Anexo al presenta la Política de apoyo en Puntos de Venta aplicable a partir del 2008.

En dicha política estaremos evaluando las ventas netas efectivas, que son un parámetro que nos permitirá conocer la calidad tanto de la venta como de la atención y cuidado a la cartera de clientes, y se calculará con base a la revisión de las ventas brutas al tercer mes de antigüedad de los clientes en el sistema, tomando como venta neta efectiva todos aquellos clientes que se encuentren al corriente en dicho mes.

Con esto buscaremos incrementar la productividad de los puntos de venta y la calidad de la venta de contratos que se genera de estos.

Las ventajas y beneficios que obtendremos con esta política son:

- Mayor facilidad para recibir el apoyo a los puntos de venta, ya que las variables a medir dependerán del cuidado de la cartera.
- Incrementaremos el nivel de satisfacción de nuestros clientes.
- Tendremos puntos de venta realmente productivos.
- Contar con ejecutivos enfocados a la atención y servicio de calidad.
- Incrementar el pago de unidades.
- El cálculo para determinar los apoyos serán con base a los resultados del mismo año, sin tomar en cuenta lo que suceda con la cartera de clientes generada antes del 2008.
- El distribuidor podrá obtener un porcentaje máximo de apoyo del 60% dependiendo de su cumplimiento del objetivo.
- El distribuidor tendrá derecho a recibir apoyo a partir de un 30% de cubrimiento del objetivo de venta neta efectiva.

Para lograr lo anterior, es necesario que el distribuidor implemente estrategias dirigidas a la atención a la cartera de clientes, para lo cual, sugerimos lo siguiente:

- Implementar el **nuevo esquema de comisiones** a vendedores propuesto por Conauto.
Este esquema permite que los vendedores se enfoquen a la venta de contratos, dividiendo el pago de comisiones en dos partes, pagando la primera a la venta del contrato y condicionando la segunda al pago de la 2da. mensualidad del

cliente, mientras que una estructura administrativa será la responsable de atender al cliente a partir del segundo mes de antigüedad.

- Crear una **estructura administrativa** de atención a la cartera.
Esta estructura permitirá atender a los clientes de manera personalizada a partir de su segundo pago, debiendo realizar las siguientes actividades:
 - Llamada de bienvenida.
 - Seguimiento para el pago puntual de mensualidades.
 - Atención a la cartera de clientes próximos a rescindir.
 - Llamadas para dar información de los resultados del acto de adjudicación.
 - Dar información de requisitos de crédito.
 - Recabar la documentación para evaluación de crédito.
 - Enviar a la agencia investigadora.
 - Imprimir la papelería para la entrega de unidad.
 - Seguimiento al pago de unidades.
- Evaluar la **productividad de los puntos de venta** actuales
Con base a esta evaluación se podrá definir cuál de estos es necesario sustituir, buscando su máxima rentabilidad.
Les recordamos que actualmente tenemos la opción de los **Puntos de Venta Móviles**, opción que nos permite acercarnos más a nuestro mercado, incrementando las posibilidades de venta.

Mecánica de aplicación de la Política de Apoyo

Periodo de transición.

1. Durante los primeros tres meses del 2008, la política de apoyo será la que actualmente se encuentra vigente, es decir, el distribuidor tendrá derecho a recibir apoyo para el pago de rentas de puntos de venta autorizados al 50%, cubriendo cuando menos el 80% del objetivo de venta bruta.

Inicio de vigencia

2. A partir del mes de abril de 2008, el cálculo para determinar los apoyos para el pago de rentas de puntos de venta autorizados, se hará en relación al cumplimiento del objetivo de ventas netas efectivas, que son un parámetro que nos permite conocer la calidad tanto de la venta como de la atención y cuidado a la cartera de clientes, y se calcula con base a la revisión de las ventas brutas al tercer mes de antigüedad de los clientes en el sistema, tomando como venta neta efectiva todos aquellos clientes que se encuentren al corriente en dicho mes.
3. En las nuevas cédulas de objetivos para el 2008, se incluye tanto la guía de objetivos de venta bruta como los de venta neta efectiva. Cabe mencionar que para el logro de los objetivos de venta neta efectiva es necesario tomar en cuenta el cumplimiento del objetivo de venta bruta.

4. Para apoyo Mensual: Se tendrá que lograr el objetivo del mes de acuerdo a los porcentajes alcance de Ventas Netas efectivas.

Para disminuir el impacto de las estacionalidades (vacaciones, periodos escolares, etc), se llevará a cabo el mismo cálculo de % de cumplimiento de objetivos, en donde se computarán los últimos 3 meses obteniendo un promedio con el cual se determinará el apoyo. (Ver política).

Se elegirá el % de cumplimiento más elevado entre los dos cálculos para la determinación del nivel de apoyo de Conauto a cada distribuidor.

Los apoyos se determinarán con base a la siguiente tabla:

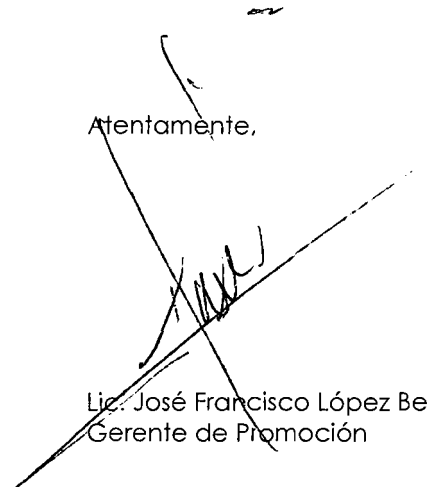
% cubrimiento de Venta Neta Efectiva	% Apoyo Rentas del total de la renta
101% ó mas	60%
90% - 100%	50%
80% - 89%	40%
70% - 79%	30%

Estamos convencidos que esta medida nos permitirá enfocarnos a ventas de calidad y cuidado de la cartera de clientes. Lo que redundará en un incremento en el pago de unidades y crecimiento de nuestra cartera de clientes.

Los Gerentes de Zona los visitaran para presentar las nuevas cédulas de objetivo y para resolver cualquier duda a la presente circular.

Aprovecho la ocasión para desearles un 2008, lleno de éxitos, salud y unión familiar.

Atentamente,



Lic. José Francisco López Becerra
Gerente de Promoción