



Asunto: "SEGURO estrenas con Conauto"

Fecha: 31/01/08
Circular: 10/08

Red de Distribuidores Ford

At'n Director General
Gerente General
Gerente de Autofinanciamiento

**Algo nunca antes visto
2 años de Seguro GRATIS !!!!!**

Conauto echa la casa por la ventana

Conauto lanza un plan con uno de los beneficios más atractivos para nuestro mercado, 2 años de seguro gratis. Seguro que este plan será de gran ayuda para alcanzar los objetivos de ventas que nos hemos marcado.

En esta ocasión nuestra promoción se identifica como: **"SEGURO estrenas con Conauto"**

Bases:

1. Vigencia del 1 al 29 de febrero de 2008.
2. Se podrán comercializar para el cierre de contratos todos los vehículos enunciados en la lista de precios No. 170 "Plan Seguro II"
3. Opera exclusivamente para Plan Maestro 60 meses y Plan Premier 48 y 60 meses.
4. Factores de cálculo:

**A) Plan Maestro
60 meses**

Integrante:

Aportación
1.67%

Factor de Actualización
0.03%

Aportación Total
1.70%

Adjudicado:

Aportación

1.67%

Factor de Actualización

0.58%

Aportación Total

2.25%

B) Plan Premier

48 meses

Aportación

2.08%

Factor de Actualización

0.43%

Aportación Total

2.51%

60 meses

Aportación

1.67%

Factor de Actualización

0.43%

Aportación Total

2.10%

5. Se contemplan adjudicaciones por sorteo a partir del primer mes y adicionalmente por cuotas anticipadas a partir del 2º y 3er mes según las tablas establecidas para esta promoción.
6. Las transferencias de fondos quedan prohibidas.
7. Las sustituciones voluntarias del bien se sujetarán a los lineamientos del contrato.
8. Quedan prohibidos los cambios de plan.

Promoción:

Primer beneficio

- Descuento de \$1,000 en su 1era. aportación, por lo que el cliente solo pagará su mensualidad menos dicho descuento, esto será compensado por medio de una bonificación que se reflejará en su estado de cuenta.

Segundo Beneficio

- 2 años de seguro automotriz aplicado al momento de la entrega de la unidad.

Mecánica operativa:

Característica de Adjudicación Anticipada:

Plan Maestro y Premier

El cliente podrá anticipar su adjudicación a partir del 2º y 3er mes natural del grupo, con base a la tabla I de adjudicación.

TABLA I

PLAN MAESTRO y PREMIER			
Plazo 48		Plazo 60	
Meses	Cuota	Meses	Cuota
Mes 2	7	Mes 3	9
Mes 3	6	Mes 4	8
Mes 4	4	Mes 5	6
Mes 5	3	Mes 6	5
Mes 6	1	Mes 7	3
Mes 7	X antigüedad	Mes 8	2
		Mes 9	X antigüedad

La tabla anterior nos marca claramente que estamos premiando la antigüedad del cliente, ya que a más tiempo transcurrido, menos importe tendrá que pagar para poderse adjudicar. Es muy importante que promovamos este concepto entre los clientes con el perfil para este plan.

Puntos importantes a considerar:

1. Para poder adjudicar a nuestros clientes por medio de la tabla antes presentada, será necesario que el cliente realice el pago de la cuota 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 y Entrega Inmediata)
- d) Plazo (48 – 60 meses)
- e) Número de cuotas pagadas
- f) Antigüedad (en mensualidades transcurridas)
- g) Catálogo a entregar

2. No será tomada en cuenta ninguna solicitud enviada por fax.
3. Los clientes quedarán adjudicados a las 24 hrs. horas de haber recibido el área de adjudicados el correo electrónico mencionado.
4. No será necesario enviar en original ni con firma del cliente las solicitudes de adjudicación, excepto en caso de las subastas abiertas.
5. Para el caso de adjudicación por antigüedad y entrega garantizada sin cuota, bastará con la solicitud del gerente Conauto vía e-mail con la información antes descrita.
6. El cierre electrónico se sujetará conforme a lo siguiente:

Mes	Último día de captura	Cierre de mes	Integración de grupos
Febrero	29 - Feb - 2008	2 - Mar - 2008	5 - mar - 2008

NOTA: Consulta la circular 05/08 para mayor información.

Publicidad:

Conauto apoyará con volantes, lonas para pingüinos y controles remotos. La decoración de los puntos de venta nos ayuda a reforzar el Plan a nivel publicitario por lo que les pedimos adornen sus puntos con material alusivo a la promoción vigente. Adicionalmente Conauto dará inicio en el mes de febrero con una estrategia enfocada a generar tráfico a la Distribuidora a través de controles remotos. Estaremos en contacto con cada uno de ustedes para darles a conocer lo requerimientos necesarios para participar y estrategias a seguir.

Anexamos por e-mail:

1. Archivo del volante de la promoción. (disponible a partir
2. Propuesta decoración de los puntos de venta.
3. Cuadro comparativo Conauto vs. la Competencia.
4. Lista de precios 170 (plan maestro y premier en sus respectivos plazos).
5. Cuadro resumen de planes vigentes

TE RECORDAMOS, QUE QUEDAN VIGENTES LOS SIGUIENTES PLANES:

**Entrega Inmediata (toda la línea enunciada en la lista especial)
"Estrenar es así de fácil"**

Plazo	Adjudicación
48	1+6
60	1+8

Aplica con todas las características y condiciones conforme a la circular **83/07**. La vigencia de este plan hasta el **29 de Febrero**.

**Entrega Inmediata
"Focus - Ecosport"**

Plazo	Adjudicación	Beneficio 1	Beneficio 2
48	1+6	2 cuotas anticipadas	1 año de seguro automotriz
60	1+8	2 cuotas anticipadas	1 año de seguro automotriz

Aplica con todas las características y condiciones conforme a la circular **90/07**. La vigencia de este plan será hasta el **29 de Febrero** o **400 contratos** lo que ocurra primero

"Plan Empresarial 2008"

Plazo	Adjudicación	Beneficio 1	Beneficio 2
48	4+3 más un Adicional	\$1,000 al contratar	\$2,500 al pago del auto
60	5+4 más un adicional	\$1,000 al contratar	\$2,500 al pago del auto

Aplica con todas las características y condiciones conforme a las circulares **01/08**.



Como verán tenemos una gama de planes, cada uno dirigido a un mercado diferente, deberás plantear las estrategias adecuadas para alcanzar cada uno de ellos. Tenemos un gran reto, contamos con la mejor gente, esto no puede fallar.

Mucho éxito.

Atentamente,

Lic. Fernando Murguía Sierra
Director Comercial