



Asunto: "Planea tu Navidad en Mayo"

Fecha: 02/05/08

Circular: 33/08

Red de Distribuidores Ford

Al'n Director General
Gerente General
Gerente de Autofinanciamiento

Regresa y con más bríos el gran éxito de Conauto, el ya conocido plan **"Planea Tu Navidad en Mayo"** mismo que nos ha permitido ser líderes contra la competencia.

La Navidad nos llena de recuerdos y felicidad y que mejor momento para estrenar con Conauto un Ford último modelo, viviendo el espíritu navideño en este mes de mayo.

Aprovechemos este concepto que desde hace 4 años nos ha identificado en el mercado nacional promoviendo cada uno de los beneficios de los planes que actualmente se encuentran vigentes

Para obtener el más alto potencial de esta exitosa promoción utilizaremos diferentes estrategias como:

1. Controles remotos.
2. Eventos platino.

Objetivo:

Control Remoto:

Generar el tráfico necesario que nos permita crear una cartera de prospectos suficiente para el cierre de contratos.

Eventos Platino:

Buscar la recompra de clientes que hayan liquidado el plan o que estén por liquidar el plan.

Mecánica Operativa:**Controles Remotos:**

El desarrollo del control remoto consistirá en:

1. Transmisión de spots de radio preventivos, que tienen la función de generar expectativa de la audiencia sobre los diferentes planes y nuestra exitosa promoción de "Planea tu Navidad en Mayo" que estaremos ofreciendo durante el control remoto.
2. Menciones en programas de radio en vivo, donde un locutor de renombre invitará al radioescucha a participar en el control remoto vendiendo las bondades de nuestros planes, así como promociones especiales que se entregarán ese día por parte del Distribuidor.
3. Durante el control remoto se invitará al Público en general a participar de las promociones y regalos que ofrece la Distribuidora, siendo el principal objetivo, el de asistir a realizar pruebas de manejo a cambio de un obsequio. Este evento deberá estar conducido también por un locutor de renombre.

Eventos Platino:

1. Imprimir el reporte de clientes platino.
2. Analizar la base de datos para definir la estrategia de llamadas así como el tiempo necesario para realizarlas.
3. Solicitar al Área Comercial fecha para realizar el evento.

Bases:**Controles Remotos:**

Para poder participar del beneficio de los controles remotos, es necesario que se cumpla con las siguientes premisas:

- a) Contar con una fuerza de ventas Conauto de por lo menos 10 vendedores.
- b) Haber tomado y acreditado el curso básico de Conauto.
- c) Tener resultados crecientes en las ventas del primer trimestre del 2008.
- d) Tener disponible cuando menos 2 unidades demostradoras para las pruebas de manejo.
- e) Estar capacitado en el conocimiento del producto para poder demostrar dichas unidades.

Eventos Platino:

- a) Contar con una base cuando menos 100 clientes platino.
- b) Tener disponibles cuando menos 2 unidades demostradoras.

- c) Contar con el apoyo del área de seminuevos para realizar valuaciones de las unidades de los clientes Platino.

Logística:

- a) Solicitud del evento al área Comercial cuando menos con 2 semanas de anticipación.
- b) Envío de cotizaciones de radio y del evento a realizar.
- c) Impresión de bases de datos de clientes Platino, cartera de clientes de servicio, prospectos, para el envío de invitaciones y llamadas de conformación.
- d) Desarrollo de actividades de cambaceo y prospección para dar a conocer el evento.
- e) Capacitación de la fuerza de ventas sobre la estrategia de **"Subir al cliente al carro"**.
- f) Capacitación a la fuerza de ventas en el conocimiento del producto, especialmente Fiesta Sedán, Focus y Ecosport.
- g) Confirmación de asistencia de los invitados.
- h) Revisar que el material promocional llegue a tiempo, llamando al representante para confirmarlo.
- i) Validar horarios y actividades con los proveedores a fin de que todos tengan clara su función.
- j) Diseñar un control para el registro de los asistentes, con el objetivo de contar con información de los prospectos.
- k) Revisar que las unidades demostradoras cuenten con placas y gasolina.

Para el caso de clientes Platino es muy importante contar con los estados de cuenta impresos, con la finalidad de atender con efectividad a dichos clientes.

Vigencia:

Al 31 de mayo del 2008.

Promoción:

Los planes de abril se extenderán durante todo el mes de Mayo:

1. Entrega Diferida. "Seguro estrenas con Conauto" **Circular 10/08**
 - \$1,000 al contratar.
 - 2 años de seguro a la entrega de la unidad.
2. Empresarial. "Seguro" **Circular 18/08**
 - \$1,000 al contratar.
 - 2 años de seguro a la entrega de la unidad.
3. Entrega Inmediata Especial. **Circular 22/08**

4. Platino. **Circular 20/08**

5. Plan Especial de entrega inmediata para "Fiesta Sedán", vigente hasta desplazar 320 unidades. **Circular 30/08**

Nota: Aplican las mismas tablas de adjudicación y factores de cálculo conforme a las circulares antes mencionadas para cada tipo de plan.

Contagiémonos del espíritu Navideño Sacando de nuestra bodega todos los adornos alusivos a esta fecha, promoviendo con nuestros clientes esta ilusión Navideña en mayo.

Recuerda que ya están vigentes los incentivos para la fuerza de ventas y uno de ellos es el "**Compromiso de los vendedores con el Punto de Venta**", siendo requisito adornarlos de acuerdo con el tema principal de la promoción vigente, debiendo enviar al correo electrónico de su Gerente de Zona y Gerencia de Promoción, fotografías digitales del punto adornado, antes del 7 de Mayo 2008.

Te estaremos apoyando con Volantes, Parasoles, Mantas para Pingüino; y no podemos dejar pasar la oportunidad para realizar eventos que nos permitan incrementar nuestra cartera de clientes y cierre de contratos.

Es la oportunidad que tenemos para alcanzar excelentes resultados con este gran portafolio de opciones para nuestros clientes, nunca antes visto en el mes de Mayo.

Trabajemos juntos para que este concepto nos consolide en el mercado de autofinanciamiento de marca.

Atentamente,


Lic. Fernando Murguía Sierra
Director Comercial

C.c.p.

Ing. Sergio González Whitt/ Director General
LC. Haydee Lozano Flores/ Gerente de Auditoría y Presupuestos.