

Asunto: Nuevo plan de incentivos para la fuerza de ventas Conauto.

Fecha: 02/05/08
Circular: 34/08

Red de Distribuidores Ford.

Atn:

**Gerentes Generales.
Gerente Administrativo
Gerente de Autofinanciamiento.**

Para Conauto Corporativo es muy importante reconocer el esfuerzo de la Fuerza de Ventas, quienes con su labor han logrado hacer de esta empresa, la líder en venta de contratos de Autofinanciamiento y pago de unidades.

Por lo anterior, tenemos el agrado de informarles sobre los Nuevos Esquemas de Incentivos vigentes para los vendedores, mismos que este mes de Mayo entran en vigor **2 nuevos esquemas de incentivos** para los vendedores Conauto.

I. Círculo de los 40.

Antes de mencionar los cambios que ha sufrido el Círculo de los 40, recordemos las bases de este incentivo:

Este concurso es bimestral y premia el esfuerzo de los mejores 5 vendedores de cada una de las 8 zonas basándonos en la siguiente fórmula:

Ventas – Bajas + Adjudicaciones

La puntuación obtenida de dicha fórmula nos permite identificar a los 5 mejores teniendo derecho a los siguientes premios económicos:

Lugar obtenido	Premio económico
1	\$5,000
2	\$4,000
3	\$3,000
4	\$2,000
5	\$1,000

Los resultados serán calculados de manera bimestral a través de los reportes de ventas, bajas y adjudicaciones, por lo que es muy importante que todos los vendedores estén dados de alta en nuestra base de datos.

¡Ahora, adicionalmente a los beneficios originales del Círculo de los 40!, el ganador del primer lugar de cada una de las 8 zonas visitará el Corporativo Conauto para realizar las siguientes actividades:

- a) Presentación con todas las áreas del Corporativo Conauto.
- b) Junta de retroalimentación estratégica.
- c) Entrega de reconocimientos por sus resultados.
- d) Cena de Gala.

Las actividades anteriores se realizarán en las instalaciones del Corporativo, mismas que se ubican en la Ciudad de México y no representará costo alguno para el Distribuidor.

Para el caso de los vendedores que repitan el primer lugar en los bimestres subsecuentes, siempre habrá sorpresas diferentes en dichas visitas, con el único objetivo de sorprenderlos.

II. Nuevo esquema de incentivos:

Como se pudieron dar cuenta, hace unos días lanzamos la primicia de este nuevo Plan de Incentivos para la fuerza de ventas.

Desde la última semana del mes de abril, se puso en marcha el nuevo mecanismo para reconocer el esfuerzo, dedicación y compromiso de nuestras fuerzas de ventas de una manera inmediata premiando los siguientes conceptos:

a) Compromiso con los puntos de venta.

Se realizarán visitas a los puntos de venta revisando y evaluando aspectos que son vitales para el logro de sus objetivos, tales como:

1. Que el punto de venta se encuentre adornado de acuerdo a la promoción vigente.
2. Limpieza en el punto de venta.
3. Precios correctos.
4. Información correcta de la promoción vigente.
5. Uniforme Conauto.
6. Que el vendedor se encuentre trabajando.

Los vendedores que cumplan demuestren durante la visita a su punto de venta su compromiso de excelente atención, se ganarán de un vale por \$200.00 (Doscientos pesos 00/100 M.N.), mismo que podrán canjear en la caja de la Distribuidora a la que pertenecen.

b) Por venta de contratos:

Cada mes, Conauto Corporativo definirá la meta y las características de venta de contratos, tal y como se hizo con el Plan Especial para Fiesta Sedán, buscando apoyar las necesidades del momento.

Para determinar a los ganadores por concepto de venta de contratos, nos basaremos en **el reporte de ventas de sistema Conared**, por lo que es muy importante que las ventas se registren de inmediato al igual que el pago ya que se tomará en cuenta el número de Grupo/Integrante virtual asignado por el sistema así como la fecha de pago.

El Gerente de zona visitará a la Distribuidora, entregando un vale de \$500.00 (Quinientos pesos 00/100 M.N.) al vendedor o vendedores ganadores, mismo que podrán canjear en la caja de la Distribuidora a la que pertenezcan.

Requisitos para participar:

- a) Estar dado de alta en la base de datos de vendedores Conauto.
- b) Haber tomado y aprobado satisfactoriamente el curso de Conauto para vendedores.

Bases:

- 1. Los incentivos estarán limitados a los primeros 15 vendedores que cumplan con los requisitos necesarios para cada uno de los conceptos a premiar.
- 2. Para el caso de Compromiso con los Puntos de Venta, participarán únicamente las Distribuidoras que adornen sus puntos de venta en los primeros 5 días del mes, debiendo enviar al correo electrónico del Gerente de la Zona y de la Gerencia de Promoción, las fotografías de los puntos de venta debidamente adornados de acuerdo a la promoción vigente.
- 3. Los Gerentes de Zona tendrán en su poder los vales para cada concepto y les serán entregados de inmediato a los vendedores ganadores.
- 4. Los vales podrán ser canjeados por dinero en efectivo en la caja de la misma Distribuidora a la que pertenezca el vendedor ganador.
- 5. El Distribuidor solicitará a Conauto el reembolso del importe de los vales entregados a sus vendedores, enviando los vales originales engrapados una factura con el siguiente concepto: **"Comisión por productividad por el periodo de (1 al 30 ó 31 del mes XX) en la comercialización del sistema de Autofinanciamiento"**.
- 6. Cada vale cuenta con un folio consecutivo y deberá presentarse en la caja de la Distribuidora con las firmas de autorización del Gerente de Zona, del Gerente Conauto y del Ejecutivo de ventas en la parte posterior del mismo, indicando claramente el concepto por el cual fue otorgado; Los vales no podrán ser canjeados si falta alguna de las firmas.
- 7. El Gerente de zona elaborará mensualmente un reporte de los vendedores ganadores, mismo que deberá presentar con la firma de cada uno de ellos.

Tabla de incentivos:

Número de vales por Gerente de Zona al mes	Color de los vales	Motivo	Valor
15	Gris	Mystery Shopper	\$200
15	Azul	Ventas	\$500

Vigencia:

La vigencia será a partir de la publicación de la presente circular y durante el resto del presente año.

Recuerden que la Fuerza de Ventas son el factor más importante para el logro de este gran reto; estamos seguros que este nuevo esquema les dará la oportunidad de vivir la experiencia Conauto.

¡Contamos Ustedes!

Atentamente.


Lic. Fernando Murguía Sierra.
Director Comercial.

C.c.p. Ing. Sergio González Whitt / Director General
LC. Haydee Lozano Flores / Gerente de Auditoria y procedimientos