

**Asunto: PLAN V**

Fecha: 02 de Mayo 2008

**Red de Distribuidores Ford**

**Circular: 36/08**

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

Tenemos el gusto de presentarles nuestro Plan Empresarial para este verano 2008, con este plan continuamos ofreciendo a nuestros clientes asalariados los mejores beneficios adaptándonos a sus necesidades. Tomemos en cuenta que nadie en la competencia ofrece un plan con estas características y aprovechemos la oportunidad para reforzar nuestros objetivos de ventas y así brindar mejor servicio a nuestros Clientes.

A partir del 1 de mayo de 2008 hasta el 31 de julio de 2008, se estará comercializando nuestro plan con beneficios altamente competitivos.

Este plan está hecho para satisfacer las necesidades del público asalariado y que cuenten con prestaciones en DICIEMBRE (AGUINALDO).

Nuestros clientes del Plan Empresarial podrán estrenar un Ford último modelo con tan sólo pagar:

**48 MESES**

**60 MESES**

|                                                                                                                         |                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4 Pagos históricos (sin adeudo al 4º mes).                                                                              | 5 Pagos históricos (sin adeudo al 5º mes).                                                                              |
| Adelantando 3 mensualidades. (Cuotas periódicas totales).                                                               | Adelantando 4 mensualidades. (Cuotas periódicas totales).                                                               |
| Anticipando un pago adicional.                                                                                          | Anticipando un pago adicional.                                                                                          |
| Adjudicación garantizada al 7º mes sin adelantar mensualidades (cuotas periódicas totales) y tener pagado un adicional. | Adjudicación garantizada al 9º mes sin adelantar mensualidades (cuotas periódicas totales) y tener pagado un adicional. |

Los **Grandes Beneficios** de este Plan son:

☆ **Primer BENEFICIO**

**48 Meses:** Adjudicación Acelerada con los primeros 4 pagos históricos, y adelantando 3 cuotas periódicas totales y el pago de un adicional (Diciembre 2008).

**60 Meses:** Adjudicación Acelerada con los primeros 5 pagos históricos, y adelantando 4 cuotas periódicas totales y el pago de un adicional.

☆ **Segundo BENEFICIO**

**\$ 1,000.00 abonados en su 1era. Aportación**, por lo que el cliente solo pagará su mensualidad menos dicha cantidad, esto será compensado por medio de una bonificación que se reflejará en su estado de cuenta.

☆ **Tercer BENEFICIO**

Contará con 2 años de seguro gratis.



**CARACTERÍSTICAS**

- ✓ Mensualidades decrecientes.
- ✓ Plazo a 48 y 60 meses.
- ✓ Sin enganche, sin intereses y sin aval.
- ✓ Pagos anticipados.
- ✓ Grupos cerrados.
- ✓ Mensualidades accesibles con pagos adicionales acordes con las prestaciones del cliente.
  
- ✓ **48 meses:** Entrega programada al 4º mes mediante el pago anticipado de 3 mensualidades o adjudicación acelerada al 7º mes, **en ambos casos se deberá de cubrir el pago adicional.**
- ✓ **60 meses:** Entrega programada al 5º mes mediante el pago anticipado de 4 mensualidades o adjudicación acelerada al 9º mes, **en ambos casos se deberá de cubrir el pago adicional.**
  
- ✓ **48 meses:** Pagos adicionales en los meses de Diciembre 2008, 2009, 2010, 2011
- ✓ **60 meses:** Pagos adicionales en los meses de Diciembre 2008, 2009, 2010, 2011 y 2012 y Mayo 2013.
  
- ✓ Plan Exclusivo para empleados que se encuentren en nómina y cuenten con prestaciones en Diciembre.
- ✓ Este plan no contempla sustitución voluntaria del bien.

- ✓ Conauto sólo cubrirá hasta el 5% de aumento de precio entre el valor contratado y el precio a la adjudicación, esto sólo será si la adjudicación entre el 1° al 7° mes (48 meses) y sólo si la adjudicación es entre el 1° al 9° mes (60 meses).
- ✓ A partir del 8° mes (48 meses) y 10° mes (60 meses) se congelaran todas las cartas de crédito, y cualquier incremento en el precio de la unidad tendrá que ser cubierto por el cliente a la distribuidora.

## MECÁNICA DE OPERACIÓN

- ✓ Para este plan deberán utilizarse contratos y cuestionarios de Plan Empresarial impresos a través del SIR.

### FACTOR: INTEGRANTE/ ADJUDICADO

| Plazo    | Aportación | Factor de Actualización | Aportación Total |
|----------|------------|-------------------------|------------------|
| 48 meses | 2.08%      | 0.43%                   | 2.51%            |
| 60 meses | 1.67%      | 0.43%                   | 2.10%            |

El cliente podrá anticipar el pago de las mensualidades (cuotas periódicas totales) para acelerar la adjudicación a partir del:

**48 MESES:** 4° mes natural del grupo y haber realizado los pagos adicionales correspondientes.

**60 MESES:** 5° mes natural del grupo y haber realizado los pagos adicionales correspondientes.

**Tabla de Adjudicación Acelerada 48 MESES y 60 MESES**

| Plazos   |                              |                |           |          |                              |                |           |
|----------|------------------------------|----------------|-----------|----------|------------------------------|----------------|-----------|
| 48 meses |                              |                |           | 60 meses |                              |                |           |
| Mes      | Cuotas Mensuales anticipadas | Cuotas totales | Adicional | Mes      | Cuotas Mensuales anticipadas | Cuotas totales | Adicional |
| 4        | 3                            | 7              | 1         | 5        | 4                            | 9              | 1         |
| 5        | 2                            | 7              | 1         | 6        | 3                            | 9              | 1         |
| 6        | 1                            | 7              | 1         | 7        | 2                            | 9              | 1         |
| 7        | 0                            | 7              | 1         | 8        | 1                            | 9              | 1         |
|          |                              |                |           | 9        | 0                            | 9              | 1         |

- ✓ Para que proceda la adjudicación del cliente a través de la tabla de Cuotas Anticipadas, se deberá validar en estado de cuenta para posteriormente enviar a la dirección de correo de [xdeleon@conautoit.com.mx](mailto:xdeleon@conautoit.com.mx) la siguiente información:

- a) Nombre del Cliente
  - b) Grupo-Integrante
  - c) Plan: Empresarial
  - d) Plazo: 48 meses o 60 meses
  - e) Número de Cuotas Mensuales Anticipadas
  - f) Antigüedad
  - g) Catálogo a entregar
- ✓ No será tomada en cuenta ninguna solicitud enviada vía fax.
  - ✓ Los clientes quedarán adjudicados a las 24 hrs. de haber recibido el correo electrónico.
  - ✓ En caso de Adjudicación por Antigüedad, bastará con la solicitud del Gerente Conauto con la información antes descrita.

## **POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN**

A cada contrato deberán anexar los siguientes documentos:

1. Copia de la credencial que identifique al cliente como empleado de la empresa en donde se comercializa el plan, en caso de que no se cuente con esta podrá entregar una copia de los últimos dos recibos de nomina o carta membretada de la empresa (indicando puesto, antigüedad e ingresos).

**Nota: Cabe aclarar que para la evaluación de crédito se pedirán los recibos originales**

Todo Distribuidor tendrá derecho de vender de manera exclusiva el plan a una empresa determinada siempre y cuando antes de iniciar la comercialización envíe al área de Cuentas Especiales de Conauto el **reporte de prospección (formato Anexo)**, con esta información lograremos dar un orden en la promoción de nuestro producto evitando que más de una distribuidora promueva el plan en una misma empresa (se anexa política de comercialización).

Este plan no contempla sustitución voluntaria del bien.

**Lleva a cabo eventos especiales en las empresas, siguiendo los siguientes pasos:**

### **EVENTOS EN LAS DISTRIBUIDORAS**

1. Las distribuidoras deberán prospectar empresas con un buen potencial para la obtención de mejores resultados, se recomienda que sea sectores de gobierno.
2. Publica el evento por medio de Prensa, Lonas, Posters, Volantes en los cuales se les hará una cordial invitación al evento:

#### **EJEMPLO**

Conauto y "nombre de la Empresa" hemos pensado especialmente en ti, y tenemos en exclusiva el mejor plan totalmente adecuado a tus necesidades e ingresos.

Para esto hemos preparado un Evento en donde nuestro principal invitado eres tú, te esperamos en "nombre de la distribuidora", partir de las "hora". Para que conozcas nuestros novedosos planes y te subas al que puede ser tu próximo auto.

Contamos con tu grata presencia, confirma tu asistencia al Teléfono... y no pierdas la Gran oportunidad que Conauto tiene para ti.

NOTA. El logo de la empresa a la que se está invitando no podrá ser utilizado ya que la empresa no nos lo autoriza.

3. Se pondrá una persona de responsable la cual realizará una lista con el nombre y datos de nuestros invitados que asistirán y se evaluará el número de grupos que se podrán recibir.
4. A la llegada de nuestros invitados se les entregará un gafete o etiqueta con su nombre y su material de trabajo (libretas y plumas).
5. Se harán presentaciones explicándoles el plan (tipo escuelita), también se realizarán juegos tipo feria o casinos para entretener a los invitados.
6. Se realizará una nueva lista con los datos de los invitados que asistieron las cuales nos servirán para nuestra cartera de futuros clientes.
7. Se les llevará a conocer los autos, esta será la oportunidad para que los vendedores puedan cerrar contratos, y se establecerán mesas de atención a clientes.

### EVENTOS EN LAS EMPRESAS

En caso que el evento se realice dentro de las instalaciones de la empresa, se deberá de obtener un permiso por escrito de dicha empresa en el cual nos permitan:

1. La publicación en prensa, lonas, posters y volantes.
2. La entrada de unidades a las instalaciones.
3. Realizar la escuelita.
4. Realizar algunos juegos.
5. Llevar el material necesario para nuestro evento (carpa, mesas, stand, etc.)
6. La entrada de nuestro equipo de ventas.

Nuestra Fuerza de Ventas siempre ha sido la mejor, y esta no puede ser la excepción, aprovechemos este plan para lograr nuestros objetivos, tenemos el mejor producto del mercado y con su apoyo lograremos muy buenos resultados.

**¡Mucho Éxito!**

Atentamente,

Lic. Fernando Murguía Sierra  
Director Comercial

Anexo:

1. Lista de catálogos de Plan Empresarial 48 y 60 meses con el monto correspondiente a la primer mensualidad
2. Corridas financieras 48 y 60 meses
3. Lista para llenado de contratos 48 y 60 meses
4. Reporte de Prospección
5. Política de comercialización.