

**Asunto: Plan Empresarial "Siempre puntual"**

Fecha: 01/Sep/08

**Red de Distribuidores Ford****Circular: 78/08****At'n      Director General  
Gerente General  
Gerente Autofinanciamiento**

Para continuar ofreciendo a nuestros clientes asalariados los mejores y exclusivos planes, tenemos el gusto de presentarles el Plan Empresarial 2008 "Siempre puntual" con mejores beneficios y adaptándonos a sus necesidades e ingresos.

A partir del 1° de Septiembre y hasta el 30 de Septiembre se comercializará nuestro plan con beneficios que nadie en la competencia ofrece y que nos dará la oportunidad de lograr nuestros objetivos de venta.

Este plan está adecuado perfectamente para satisfacer las necesidades del público asalariado y que cuenten con prestaciones en MAYO (UTILIDADES) Y 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 4° mes).                                                                              | 5 Pagos históricos (sin adeudo al 5° mes).                                                                              |
| Adelantando 3 mensualidades. (Cuotas periódicas totales).                                                               | Adelantando 4 mensualidades. (Cuotas periódicas totales).                                                               |
| Anticipando un pago adicional.                                                                                          | Anticipando un pago adicional.                                                                                          |
| Adjudicación garantizada al 7° mes sin adelantar mensualidades (cuotas periódicas totales) y tener pagado un adicional. | Adjudicación garantizada al 9° mes sin adelantar mensualidades (cuotas periódicas totales) y tener pagado un adicional. |

Los **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.

**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 sólo 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 **12 meses de seguro gratis** aplicado al momento de la entrega de la unidad.  
(Este beneficio aplica a la unidad entregada)

☆ **Cuarto BENEFICIO**

En el momento de que nuestros clientes sean Adjudicados-Propietarios, pagarán las próximas dos mensualidades (después de la adjudicación) únicamente **\$999.00** sin restricción en el catálogo contratado.

**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 Mayo de 2009, Diciembre 2009, 2010 y 2011.
- 60 meses:** Pagos adicionales en los meses de Mayo 2009, Diciembre 2009, 2010, 2011 y 2012.

- ✓ Plan Exclusivo para empleados que se encuentren en nómina y cuenten con prestaciones en Mayo y Diciembre.
- ✓ Este plan no contempla sustitución voluntaria del bien.
- ✓ Conauto 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 nómina 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.**

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.

Confiamos ampliamente en nuestra fuerza de ventas, por lo que estamos seguros de que este plan ayudará a reforzar sus objetivos y obtendremos los mejores 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. Corridos financieras 48 y 60 meses
3. Lista para llenado de contratos 48 y 60 meses
4. Reporte de Prospección
5. Política de comercialización.