

Asunto: Apoyo a puntos de venta Conauto

Fecha: 03/10/08

Circular: 87/08

Red de Distribuidores Ford.

At'n: Gerentes Generales.

Gerente Administrativo

Gerente de Autofinanciamiento.

Como recordarán, en la Circular 103/2007 se informó sobre la manera en que se pagarían los apoyos para puntos de venta Conauto, dando a conocer el concepto de Ventas Netas Efectivas, mismas que son un parámetro que nos permite conocer la calidad tanto de la venta como de la atención y cuidado de la cartera de clientes, y se calcula revisando las ventas brutas al tercer mes de antigüedad en el sistema, tomando como venta neta efectiva a los clientes que se encuentren al corriente en dicho mes.

Adicionalmente, en el mes de Enero se publicó la Circular 08/2008 en la que se informó sobre el apoyo especial para el pago de los puntos durante el primer semestre del año. Para el segundo semestre, el Comité Ejecutivo de Conauto autorizó aplicar un **Factor de Efectividad del 35%** (Ventas Netas Efectivas) cuando a nivel nacional se tiene un 49% en lo que va del 2008.

Explicación de la aplicación de esta Política de apoyo.

En la siguiente figura se presenta un ejemplo de la manera en que opera esta Política de apoyo:

MES	2008							
	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
VENTAS BRUTAS REALES	10	8	12	15	18			
Las ventas brutas se revisarán al tercer mes de antigüedad en el sistema para ver cuantos clientes van puntuales.								
MES DE REVISION PARA CALCULAR LAS VENTAS NETAS EFECTIVAS	MAY	JUN	JUN	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC
CLIENTES PUNTUALES AL 3er. MES DE ANTIGÜEDAD				7	2	6	8	3
% DE EFECTIVIDAD				70%	25%	50%	53%	17%
EN ESTE EJEMPLO ¿RECIBE APOYO?				SI	NO	SI	SI	NO



Esta estrategia permitirá contar con ventas de mayor calidad y con los siguientes beneficios:

- Incremento del nivel de satisfacción de nuestros clientes.
- Puntos de venta realmente productivos.
- Ejecutivos de venta enfocados a la atención y servicio de Calidad.
- Incremento en el pago de unidades.
- El cálculo para determinar los apoyos será con base a los resultados del mismo año, sin tomar en cuenta lo que suceda con la cartera de clientes generada antes del 2008.

Para garantizar Ventas Netas Efectivas, les recomendamos las siguientes acciones:

- **Implementar el nuevo esquema de pago de comisiones** a vendedores Conauto.

Este esquema permite que los vendedores se enfoquen 100% a la venta de contratos, dividiendo el pago en dos partes, pagando la primera a la venta del contrato y condicionando la segunda hasta que el cliente realice el pago de su segunda mensualidad, momento en el que el trabajo del vendedor concluye.

Si se requiere mayor información al respecto, la Gerencia de Promoción podrá visitarlos con una presentación especializada.

- **Crear una estructura administrativa** para el cuidado y atención a la cartera de clientes.

Esta estructura será quien a partir del segundo pago del cliente dará la atención a la cartera evitando su cancelación debiendo realizar las siguientes actividades:

- Llamada de bienvenida.
 - Seguimiento para el pago puntual de mensualidades.
 - Atención oportuna a la cartera de clientes próximos a rescindir.
 - Llamadas para informar sobre los resultados de los actos de adjudicación.
 - Dar información de los requisitos de crédito.
 - Recabar la documentación para la evaluación de crédito.
 - Coordinar la labor de la agencia investigadora.
 - Imprimir la papelería para la entrega de unidad.
 - Seguimiento del pago de la unidad por parte de Conauto.
- Evaluar la productividad de los puntos de venta activos.

Esta evaluación permitirá identificar que puntos de venta es necesario cambiar, buscando su máxima rentabilidad.

Después de este periodo, el cálculo de las Ventas Netas Efectivas se hará con respecto al logro de los objetivos negociados con cada uno de los Distribuidores, es decir, se determinará cuantos clientes puntuales debe haber en cada uno de los meses.

Además de lo anterior, es importante considerar lo siguiente para poder recibir este tipo de apoyos:

1. Que los puntos de venta se encuentren autorizados por el Comité Ejecutivo de Conauto.
2. Que el contrato de arrendamiento se encuentre vigente.
3. Que dicho contrato haya sido enviado al Corporativo Conauto, a la atención de Mercadotecnia.
4. Que el punto de venta sea exclusivo para la comercialización de nuestro sistema de Autofinanciamiento.
5. Que cuente con la Imagen Corporativa vigente.
6. Haber firmado la Cédula de Objetivos 2008.

En caso de no contar con los puntos anteriores, no procederá el pago de los apoyos por este concepto, liberándose hasta el momento en que sea regularizado el punto de venta.

Este mes de Octubre, los Gerentes de Zona los visitarán con las Cédulas de Objetivos para el último trimestre del 2008.

Estamos seguros que esta estrategia de apoyo nos beneficiará con clientes totalmente satisfechos, incrementando el número de unidades pagadas.

Atentamente.

José Francisco López Becerra
Gerente de Promoción

C.c.p.

Ing. Sergio González Whitt
LC. Haydee Lozano Flores

Director General
Gerente de Auditoria y Procedimientos