



Un día de muertos

Asunto: Un día de muertos Conauto

Fecha: 24/10/08

Circular: 93/08

Red de Distribuidores Ford

At'n. Gerentes Generales
Gerente Administrativo
Gerente de Autofinanciamiento

Con la intención de unificar los esfuerzos publicitarios de Conauto a nivel nacional se ha diseñado una estrategia especial para el cierre de mes, capitalizando las festividades de Día de muertos.

La estrategia de este evento es **generar tráfico** a la distribuidora a través de un evento familiar, que nos dé la oportunidad de **prospectar el mayor número de clientes**, invitarlos a **realizar la prueba de manejo** y buscar el cierre de contrato en ese momento.

Las acciones que tenemos preparadas para esta actividad se basan en organizar una fiesta de día de muertos para todos los clientes, durante el fin de semana del 31 de Octubre al 2 de noviembre. Cada Distribuidor seleccionará la fecha y la hora del evento según convenga a las costumbres de la plaza.

Con la finalidad de garantizar éxito en la realización de este evento, les hacemos las siguientes **recomendaciones**:

Previo al evento:

- a) Dar a conocer a todos los vendedores la estrategia a seguir.
- b) Realizar llamadas invitando al mayor número de personas con el objetivo de que asistan, pudiendo utilizar las bases de datos de:
 - 1. Prospección reciente de los vendedores Conauto.
 - 2. Clientes de servicio.
 - 3. Clientes de seminuevos.
- c) Pedir que cada prospecto lleve cuando menos a una persona.
- d) Definir con los vendedores las actividades a realizar para lograr que los asistentes realicen una prueba de manejo.
- e) Registrar a cada uno de los asistentes solicitándoles correo electrónico, teléfono, dirección. Para que ésta actividad sea mas fácil, anexo a éste documento se encuentra un formato de prospección.



Un día de muertos

Después del evento:

Realizar actividades de seguimiento a la cartera lograda en el evento:

- a) Repartir entre la fuerza de ventas.
- b) Realizar llamadas para invitar a visitar nuevamente la Distribuidora buscando el cierre.

Anexo a éste documento, encontrarán también un detalle del desarrollo de la mecánica de operación para llevar a cabo la logística del evento.

Beneficios para el distribuidor:

- Publicidad para la marca.
- Imagen para la distribuidora.
- Prospección de posibles clientes.
- Creación ordenada de base de datos de prospectos.
- Oportunidad para invitar al mayor número de personas a realizar la prueba de manejo durante su visita al evento.
- Incrementar la posibilidad del cierre de venta.
- Posibilidad de cierre de ventas en frío durante el evento.

Para **participar** en esta actividad y contar con el **apoyo económico** de Conauto Corporativo, es muy importante que **antes de organizar el evento** envíes a Mercadotecnia el "Formato de visto bueno de eventos" con los datos completos y **firmado** por el Gerente de Zona y Gerente General o Gerente de Ventas. Dicho documento se encuentra adjunto a ésta circular.

La vigencia para organizar éste evento es del **31 de Octubre al 2 de Noviembre del presente año.**

Publicidad

El éxito de este evento depende de su difusión, por lo que te sugerimos apoyar tu estrategia en:

- volantes
- perifoneo
- invitaciones
- mailing (correo electrónico)
- telemarketing

Anexo a este documento se encuentran los diseños de los volantes, que se deben utilizar para promover el evento. Este material está planeado para que sea personalizado por cada Distribuidora.



Un día de muertos

El diseño de volantes está preparado para que pueda ser enviado por mail o impreso y se reparta durante el cambaceo previo al evento.

Apoyo Económico

CONAUTO CORPORATIVO apoyará con el 50% en los gastos efectuados, por parte de la distribuidora en dicho evento, teniendo como **tope un apoyo** de \$ 5,000 pesos. Siempre y cuando el distribuidor compruebe el gasto del 50% restante.

Adicional a este apoyo se enviara un kit de artículos promocional.

Vigencia

La vigencia para organizar este evento es del 31 de Octubre al 2 de Noviembre del presente año.

Todos los clientes que cierren contrato durante el evento gozarán de beneficios adicionales a la promoción vigente, dichos beneficios deben ser consultados con el Gerente de Zona. Para que sea aplicado al cliente, es necesario que envíes la relación de cierre de contratos durante el evento al departamento de mercadotecnia con los siguientes datos:

- **Nombre del cliente**
- **Número de contrato**
- **Fecha de captura del contrato**

Todos los contratos cerrados y capturados hasta el 31 de octubre contarán para el cierre de Octubre. Y todos los contratos que se cierren y capturen a partir del primero de noviembre te beneficiarán impulsando tus ventas para el mes de noviembre.

Agradecemos de antemano el apoyo que nos brindan para la realización de este evento lo que nos permitirá una vez más sobresalir en el mercado de autofinanciamiento.

Atentamente,


Lic. Fernando Murguía Sierra.
Director Comercial