

**Asunto: Cambio de Lista de precios
Plan Empresarial "Siempre puntual 1"**

Fecha: 30/oct/08

Red de Distribuidores Ford

Circular: 94/08

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

Anexo al presente encontrarán la actualización de catálogos para nuestros clientes asalariados, los cambios son con base a la nueva Lista de Precios No. 181, mismos que entran en vigor a partir de esta fecha y aplica para el plan "Siempre Puntual".

Este plan está adecuado perfectamente para satisfacer las necesidades del público asalariado y que cuenten con prestaciones en MAYO (UTILIDADES) Y DICIEMBRE (AGUINALDO).

Los beneficios serán los mismos que vienen en la Circular No. 78/08, favor de revisar.

Recordemos que 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.

CARACTERÍSTICAS

- o Mensualidades decrecientes.
- o Plazo a 48 y 60 meses.
- o Sin enganche, sin intereses y sin aval.
- o Pagos anticipados.
- o Grupos cerrados.
- o 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.

- o Plan Exclusivo para empleados que se encuentren en nómina y cuenten con prestaciones en Mayo y Diciembre.
- o Este plan no contempla sustitución voluntaria del bien.
- o 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 1º al 7º mes (48 meses) y sólo si la adjudicación es entre el 1º al 9º mes (60 meses).
- o A partir del 8º mes (48 meses) y 10º 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

- o 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: 4º mes natural del grupo y haber realizado los pagos adicionales correspondientes.

60 MESES: 5º 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 la siguiente información:

- Nombre del Cliente
 - Grupo-Integrante
 - Plan: Empresarial
 - Plazo: 48 meses o 60 meses
 - Número de Cuotas Mensuales Anticipadas
 - Antigüedad
 - Catálogo a entregar
- o No será tomada en cuenta ninguna solicitud enviada vía fax.
 - o Los clientes quedarán adjudicados a las 24 hrs. de haber recibido el correo electrónico.
 - o 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:

- 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

Sabemos que contamos con la mejor fuerza de ventas y con el mejor producto del mercado, esta formula sin lugar a duda nos dará un buen resultado.

¡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.



REPORTE DE PROSPECCION

NOMBRE DE LA DISTRIBUIDORA

NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE SE VA A COMERCIALIZAR EL PLAN

DIRECCION DE LA EMPRESA



INGRESOS PROMEDIOS DE LOS EMPLEADOS Y FECHA DE PERCEPCIONES

EXPLICAR LAS FECHAS Y EN QUE FORMA SE VA A COMERCIALIZAR EL PLAN.

Nombre y Firma del Gerente Conauto

POLITICAS UTILIZADAS EN PLAN EMPRESARIAL PARA DEFINIR LA PROMOCIÓN EN EMPRESAS

EN CASO DE QUE CONAUTO CORPORATIVO HAGA LA NEGOCIACIÓN:

- a) Preferentemente, Conauto S.A. de C.V., realizará negociaciones corporativas, con empresas y/o dependencias de gobierno que cuenten con oficinas a nivel nacional, esto con la intención de que la promoción pueda beneficiar a toda la red de distribuidores.
- b) En caso de que se lleven a cabo negociaciones con empresas que no cuenten con sucursales, se ofrecerá la promoción en un inicio al distribuidor Ford que le corresponda por zona de influencia, o al distribuidor Ford que la empresa elija según sea el caso.
- c) Si después de un mes de haberle asignado al distribuidor una empresa este no ha dado resultados, el negocio podrá ser turnado a otro distribuidor a criterio de Conauto Corporativo de acuerdo a sus resultados y a su forma de trabajar Plan Empresarial.

EN CASO DE QUE EL DISTRIBUIDOR REALICE LA NEGOCIACIÓN:

- a) Preferentemente, el distribuidor buscará empresas y/o dependencias de gobierno que correspondan a su zona de influencia, esto debido a la facilidad de traslado tanto de los vendedores a la empresa, como de los trabajadores a la distribuidora.
- b) En caso de que el distribuidor realice una negociación en una empresa y/o dependencia que no corresponda a su zona.
 - 1. Deberá de enviar un comunicado a Conauto S.A. de C.V. notificando: Nombre de la empresa, Dirección, Contacto, Fechas de promoción, Modo de Promoción (stand, exhibición de unidades, publicidad, etc.)
 - 2. Conauto dará la aprobación para su promoción con base al potencial de negocio.
 - 3. El distribuidor autorizado para promover en una empresa tendrá 30 días para dar resultados o la empresa podrá ser visitada por otro distribuidor.
 - 4. Ningún distribuidor podrá promover dentro de las empresas que hayan sido notificadas, autorizadas y apartadas por Conauto para otras agencias.
 - 5. El distribuidor quedará obligado a no llevar a cabo promoción ni comercialización de vehículos fuera de las instalaciones de la empresa, ya que sería invasión de zona.