

Asunto: "Extensión plan tú decides"

Fecha: 31/10/08

Circular: 96/08

Red de Distribuidores Ford

At'n Director General
Gerente General
Gerente de Autofinanciamiento

Les informamos que el plan **"Tú decides"** continúa vigente para este mes de Noviembre, aprovechemos que nuestros vendedores ya lo conocen y que seguramente tienen clientes interesados en los beneficios que sólo este plan tiene.

Utiliza las estrategias y acciones contenidas en la circular 93/08 **"Un día de muertos Conauto"** ya que este mes de Noviembre es ideal para este tipo de acontecimientos; les recordamos que continuaremos apoyando con volantes y mantas para pingüinos.

Les recordamos que sólo se contabilizarán como venta para el mes de Noviembre, todos aquellos contratos que se hayan pagado y capturado durante dicho mes. La vigencia de recepción de contratos será hasta el día **5 de Diciembre del 2008**, bajo ninguna excepción después de esa fecha serán recibidos los contratos a pesar de que hayan sido pagados dentro de la fecha estipulada y correctamente llenados.

Se extenderán por todo el mes de Noviembre los siguientes planes:

1. Entrega Diferida. **"Tú decides" Circular 77/08**
 - \$1,000 al contratar.
 - 12 meses de seguro a la entrega de la unidad.
 - En la primera y segunda mensualidad en el status de adjudicado propietario sólo paga \$999
2. Empresarial. **"Siempre puntual 1" Circular 94/08**
 - \$1,000 al contratar.
 - 12 meses de seguro a la entrega de la unidad.
 - En la primera y segunda mensualidad en el status de adjudicado propietario sólo paga \$999
3. Entrega Inmediata Especial. **Circular 22/08**
4. Platino. **Circular 20/08**
 - \$1,000 al contratar.
 - 12 meses de seguro a la entrega de la unidad.
 - En la primera y segunda mensualidad en el status de adjudicado propietario sólo paga \$999

Nota: Aplican las mismas bases, mecánica operativa, las tablas de adjudicación y factores de cálculo conforme a las circulares antes mencionadas para cada tipo de plan.

Nunca habíamos visto variar tanto y tan rápido a nuestro mercado, esta situación nos ofrece una gran oportunidad ya que ahora que se restringe el crédito, las tasas de interés se elevan, Conauto puede ser la solución para muchos Distribuidores, sin embargo no debemos descuidar nuestra cartera de clientes ya que ésta es nuestro patrimonio, no dejemos ir esta oportunidad, hagamos cartera para que en el año 2009 Conauto forme parte de la estrategia comercial de los Distribuidores.

Conauto cree en ti.

Utiliza toda la capacidad para encontrar a los clientes que podamos satisfacer al 100% con nuestros productos, además debemos idear estrategias diferentes a las que veníamos realizando, apóyate en tú Gerente de Zona, el tiene alternativas que proponerte, para que de manera conjunta elaboremos la mejor estrategia que se adapte a tú equipo y a tú zona de influencia, no podemos pretender hacer frente a una nueva situación de mercado, sin hacer algo diferente a lo que venimos haciendo.

Hagamos una pregunta ¿Estamos preparados para esta crisis?, ¡por supuesto! esta es la mejor época para comprar un auto a través de Autofinanciamiento, recuérdale a nuestro prospecto todos los beneficios que tienen por comprar en Conauto.

Ahora necesitamos que el mejor equipo de ventas de Autofinanciamiento, realice sus estrategias de ataque para lograr el éxito.

Estamos seguros que con los beneficios de esta promoción, la capacitación de nuestros equipos de ventas y los apoyos publicitarios con los que contamos actualmente, lograremos tener este mes buenos resultados.

Aprovechemos estos magníficos planes.

¡Mucho Éxito!

Atentamente,


Lic. Fernando Murguía Sierra
Director Comercial