

Fecha: 26/11/08
Circular: 104/08

Asunto: Dibújate Con auto en la Selva

Red de Distribuidores Ford

At'n. Director General
Gerente General
Gerente de Autofinanciamiento

Con la intención de unificar los esfuerzos publicitarios de Conauto a nivel nacional y encaminarlos a un mercado en específico, se ha diseñado una estrategia especial para impactar a los Colegios (kinder y primaria) públicos y privados en la zona de influencia de cada Distribuidora.

El objetivo de ésta actividad es captar el interés de padres de familia, maestros y personal administrativo del colegio, de una forma diferente a través de un evento 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.

La dinámica de éste evento se basa en **invitar a los niños entre 3 y 10 años** de edad para que **realicen un dibujo** de su familia visitando la selva a bordo de un auto Ford.

PASOS A SEGUIR...

I. Previo al evento:

1. 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 desglose del presupuesto y el **"Formato de autorización para eventos comerciales"** con los datos completos y **firmado** por el Gerente de Zona, Gerente General y/o Gerente de Ventas. *Dicho documento se encuentra anexo.*

2. Identifica las escuelas, Kinder y Primarias en la zona de Influencia tu Distribuidora, establece contacto con el Director del Colegio y solicita los permisos necesarios para que la fuerza de ventas visite los salones para invitar a los niños a participar en el evento, repartiéndoles una hoja de dibujo la cual estará **membretada con la imagen de Conauto**, en donde el niño podrá plasmar su trabajo. La hoja de dibujo está diseñada para que el Distribuidor pueda personalizarla con su logo y datos de contacto. Durante la visita a los salones, **el vendedor explicará al niño cómo debe realizar su dibujo y lo motivará a participar** mostrándole algunos ejemplos de los **premios que puede ganar**. Te recomendamos que los premios sean económicos pero

atractivos para los niños. Los precios sugeridos van de los \$10 pesos hasta los \$60 pesos, dependiendo el número de artículos que tengas pensado comprar.

Dependiendo de la edad del niño se asignará el material de la siguiente manera:

a) Para niños de 5 años en adelante, hoja de dibujo libre: Este material está pensado para los niños que ya tienen la capacidad de razonar y entender la actividad y hacer el dibujo de acuerdo al tema que se les solicita.

b) Para niños menores de 5 años, hoja para colorear: Este material está pensado para niños que aún no comprenden el desarrollo de la actividad, pero que su habilidad motriz ya está lista para iluminar sobre figuras establecidas.

Junto con dicha hoja estará engrapado **un volante** que el niño deberá entregar a sus papás, para invitarlos a que lleven los trabajos de sus hijos para que sean exhibidos en el evento.

No olvides solicitar a la escuela permiso para colocar posters promocionando el evento en lugares estratégicos como el periódico mural y/o el pizarrón de avisos para padres de familia y también para que durante toda la semana, a la hora de la salida, la fuerza de ventas interactúe con los padres de familia para confirmar su asistencia al evento sugiriéndoles que lo hagan invitando a familiares como abuelos, tíos, etc.

Es muy importante que al establecer contacto con el Director del Colegio se le transmita la **seriedad del evento**, por lo que se recomienda entregar una **carta emitida por la Distribuidora** y firmada por el Gerente Conauto y/ o Gerente General en donde se acredite a las personas que asistan al colegio como empleados de la Agencia.

Una de las tareas más importantes que debe realizar la fuerza de ventas durante la presentación en los salones, es **recabar de parte de los niños información** como: nombre del padre o madre, teléfono y correo electrónico, con la finalidad de obtener una base de datos previa al evento y confirmar la asistencia al mismo.

Las estrategias que sugerimos realizar con las autoridades del colegio son:

1. Preséntate e identificate ampliamente con credenciales oficiales y con la carta de la Distribuidora.
2. Explica con claridad el objetivo del evento, lo que se ofrece a los alumnos y a padres de familia, mostrando folletería y demás material informativo.
3. Coméntales acerca del Plan Empresarial para maestros, resaltando los grandes beneficios y sobre todo la exclusividad de éste Plan.
4. Ofrece algunos artículos promocionales.

Lo anterior con la finalidad de lograr la confianza de los Directivos para que autoricen la difusión del evento en su colegio.

Los incentivos para motivar a los padres de familia a que participen en este evento serán:

- **Premios para todos los niños** que exhiban su dibujo durante el evento.
- Degustación de bocadillos o botanas, a elección del distribuidor y con previa aprobación de Conauto Corporativo.
- Juegos y Sorpresas para los niños para que se diviertan durante un buen rato.
- **Grandes oportunidades** con promociones del mes **para adquirir un auto Ford** el día del evento, además de algún beneficio que la Distribuidora desee otorgar de acuerdo a los lineamientos de la Asociación de Distribuidores.

No debemos olvidar la prospección que debemos seguir para tener éxito en la realización del evento:

1. Visitar y presentarse en el colegio.
2. Asistir a los salones y recabar información de los alumnos.
3. Pegar posters en lugares estratégicos del colegio, volantear y abordar a los padres de familia a la hora de la salida.
4. Realizar llamadas para confirmar la asistencia al evento.

II. Durante el evento:

1. El primer paso que debes seguir en cuanto lleguen los invitados, es registrarlos llenando un formato con sus datos: **nombre, teléfono, correo electrónico, nombre de algún referido y teléfono del mismo**. El formato sugerido se encuentra anexo a este documento.
2. Después del registro y antes de que los asistentes se sienten a la mesa, la fuerza de ventas deberá recibirlos y conducirlos para mostrarles las unidades buscando una prueba de manejo, (no olvidemos lo aprendido para éste efecto con Graham Ross).
3. En cuanto la familia sea recibida por el ejecutivo de ventas, una persona responsable conducirá al niño al área designada para ellos, misma que deberá ser segura y vigilada por adultos responsables, que organicen dinámicas y juegos para mantenerlos entretenidos. Se recomienda acordonar dicha zona.

Para esta actividad te sugerimos:

- Juegos inflables (brincolín).
- Un payaso, mago o algún animador que le organice dinámicas y concursos.

- Pinta caritas.
 - Show con botargas infantiles.
 - Equipo de sonido.
4. Una vez terminada la prueba de manejo, el ejecutivo de ventas conducirá a los asistentes para que prueben los bocadillos o botanas, en ese momento tienes la oportunidad para presentarles el Plan más adecuado para satisfacer sus necesidades.
5. Deberás asignar un espacio atractivo, dentro de la Distribuidora o punto de venta para colocar los dibujos de los niños, a este espacio se le denominará **la Galería Conauto**. Así mismo deberás **designar un espacio para exhibir los regalos** que se entregarán.

Dentro del itinerario del evento debes considerar un espacio **para reconocer y premiar el trabajo de los niños**. En esta actividad el Gerente Conauto podrá ser el maestro de ceremonias para entregar los premios y reconocimientos de participación.

III. Después del evento:

Repartir entre la fuerza de ventas la cartera lograda en el evento para darle seguimiento y buscar el cierre de contratos.

Apoyo de Conauto Corporativo

1. CONAUTO CORPORATIVO apoyará con el 50% en los gastos efectuados, siempre y cuando haya autorizado el evento de manera previa en el formato estipulado para ello y teniendo como tope para dicho apoyo \$5,000 pesos, siendo necesaria la comprobación del 100% de los gastos realizados por parte del Distribuidor.
2. Conauto enviará una vez autorizado el evento, un kit de artículos promocionales.

Materiales anexos a la presente:

- Volante con la información del evento para padres de familia.
- Poster (diseñado para ser personalizado por Distribuidora).
- Hoja de dibujo libre y hoja para colorear.
- Diseño de diploma de participación.
- Formato de control de asistencia al evento.
- Presentación en power point de consejos útiles para tu evento.
- Formato de autorización para eventos comerciales.

Vigencia

La vigencia para organizar este evento es del 29 de Noviembre al 14 de Diciembre del presente año (último fin de semana antes de que los colegios salgan de vacaciones).

Todos los contratos cerrados, pagados y capturados hasta el 29 de Noviembre contarán para el cierre de ese mes y todos los contratos que se cierren, paguen y capturen a partir del primero de Diciembre te beneficiarán impulsando tus ventas para el cierre del año.

Esto es sólo una muestra de lo que nuestra creatividad puede dar, encontrando oportunidades dentro de los cambios económicos y de mercado que se nos presentan en la actualidad.

Participa con entusiasmo en esta iniciativa y logra con estas ideas innovadoras sacar lo mejor de esta situación.

Te deseo la mejor de las suertes.

Atentamente,



Lic. Fernando Murguía Sierra
Director Comercial