

Asunto: "Con Auto y Servicio incluido"

Fecha: 03/03/09

Circular: 024/09

Red de Distribuidores Ford

At'n Director General
Gerente General
Gerente de Autofinanciamiento
Gerente de Servicio

Las condiciones económicas que estamos viviendo, afectan directamente la decisión de compra de nuestros clientes por los constantes incrementos en los precios de las unidades, motivo por el cual Conauto tiene que replantear su estrategia comercial en función de ofrecer a nuestros prospectos opciones que les den seguridad permitiéndonos garantizar la entrega de un Ford último modelo.

A) Suspensión de Planes:

Conforme al párrafo anterior, nos hemos visto obligados a suspender definitivamente la comercialización de los siguientes planes:

- **Plan Empresarial 48-60 meses**
- **Plan Premier 48-60 meses**
- **Plan de Entrega Inmediata, solamente el plan de enganches altos (30%) con y sin anualidades 48-60 meses, quedando vigente el plan con enganche bajo (15% a 48 y 17% a 60 meses)**

Estos planes tienen la desventaja de ser una línea de crédito lo que afecta a nuestro cliente en caso de incremento de los precios de las unidades debiendo pagar grandes cantidades al momento de su adjudicación.

Tomemos en cuenta que estas medidas son en beneficio de nuestro cliente ya que estamos evitando posibles molestias al tener que pagar diferencias que lo perjudican, por el contrario estos beneficios ayudan, ya que siempre se adjudicaran las unidades que contrataron no pagando diferencias.

Recuerden que es importante informarlo a nuestros vendedores con el fin de canalizar los nuevos clientes interesados en los planes vigentes.

B) Plan Nuevo

Para Conauto es importante contar con planes que cubran las necesidades actuales de nuestros clientes, por lo cual les informamos que a partir del 1 de marzo reiniciaremos con la comercialización del **Plan Maestro a 48 meses**.

No olviden que contamos con el nuevo y excelente plan **Con Auto, Ahorro**, mismo que va dirigido aquellas personas que no requieren su unidad de inmediato y que desean pagar una mensualidad accesiblemente baja, ahorrando al mismo tiempo.

C) Promoción mes de Marzo para el Plan Maestro.

Para este mes de marzo, el **plan maestro** en sus dos versiones 48 y 60 meses contará con una excelente promoción que permitirá que el cliente mantenga su Ford 100% Ford, y al mismo tiempo podremos apoyar a los Distribuidores generando tráfico a sus talleres de servicio; en esta ocasión nuestra promoción se identifica como: **"Con Auto y servicio incluido"**.

Promoción:

Primer beneficio

- **Descuento de \$1,000** en su 1era. aportación, por lo que el cliente sólo pagará su mensualidad menos dicho descuento, esto será compensado por medio de una bonificación que se reflejará en su estado de cuenta.

Segundo Beneficio

- **Servicio básico de mantenimiento de los 10, 20, 30 y 40 mil kilómetros o 2 años**, lo que suceda primero sin costo para nuestros clientes.

Bases:

1. Se podrán comercializar para el cierre de contratos todos los vehículos enunciados en la lista de precios No. 186 **"Con Auto y Servicio Incluido"**
2. Solamente se podrá comercializar en plan Maestro 48 y 60 meses, **para el Plan Con Auto, Ahorro no entra esta promoción, ni para el plan de entrega inmediata.**
3. Factores de cálculo:

Plan Maestro

60 meses

Integrante:

Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
1.67%	0.03%	1.70%

Adjudicado:

Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
1.67%	0.58%	2.25%

48 meses

Integrante:

Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
2.08%	0.12%	2.20%

Adjudicado:

Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
2.08%	0.47%	2.55%

4. Se contemplan adjudicaciones por sorteo a partir del primer mes y adicionalmente por cuotas anticipadas a partir del 2º y 3er mes según las tablas establecidas para esta promoción, recuerden que para integrar grupos tenemos hasta 60 días.
5. Las transferencias de fondos quedan prohibidas.
6. Las sustituciones voluntarias del bien se sujetarán a los lineamientos del contrato.
7. Quedan prohibidas los cambios de plan.

Mecánica operativa:

Característica de Adjudicación Anticipada:

Plan Maestro:

El cliente podrá anticipar su adjudicación a partir del 2º y 3er mes natural del grupo, con base a la tabla I de adjudicación.

TABLA I

PLAN MAESTRO

Plazo 48		Plazo 60	
Meses	Cuota	Meses	Cuota
Mes 2	7	Mes 3	9
Mes 3	6	Mes 4	8
Mes 4	4	Mes 5	6
Mes 5	3	Mes 6	5
Mes 6	1	Mes 7	3
Mes 7	X antigüedad	Mes 8	2
		Mes 9	X antigüedad

Recuerden que premiamos la antigüedad del cliente, entre más tiempo tenga transcurrido, menos importe tendrá que pagar para adjudicarse.

Mecánica de la promoción "Con Auto y Servicio Incluido".

1. Vigencia de la promoción

Marzo 2009

2. Condición de los mantenimientos

Sólo será válido para el auto entregado, que debe ser de la marca Ford relacionado en la lista de precios emitida por la AMDF, tomando en cuenta las siguientes condiciones:

- El servicio se deberá realizar de acuerdo a las condiciones y restricciones que marca Ford.

- El servicio será aplicado solamente al vehículo especificado en el certificado, el cual deberá contener catálogo, descripción y número de serie.
- Los mantenimientos se podrán realizar en cualquier distribuidor Ford autorizado, independientemente que haya contratado en diferente agencia.

3. Denominación de la promoción

"Con Auto y Servicio Incluido"

4. Mecánica de la promoción.

- Conauto entregará al cliente un certificado (Original y 2 copias) desprendible (línea punteada) el cual contendrá 4 talones para los servicios de 10, 20, 30 y 40 mil kilómetros, dicho certificado se imprimirá a través del sistema SIR junto con la papelería del seguro automotriz, es decir, al momento del pago de la unidad.
- El Distribuidor (Gerente Conauto) deberá regresar el acuse de recibo de los certificados al área de Investigación, Desarrollo y Capacitación (Enrique Velasco Lee) para integrar un expediente físico de los clientes con el beneficio de los servicios y preparar una relación de los certificados entregados.
- Cada mes se enviará la relación de los certificados entregados a los Gerentes de Servicio, con la finalidad de evitar errores en el otorgamiento del beneficio.
- Durante el mes de Marzo se realizarán visitas a cada Distribuidora con la finalidad de capacitar a los Gerentes de Servicio y Gerentes Conauto explicando claramente la metodología y requisitos de este plan.
- Además se reforzará con pláticas a través de Ford Star para los Gerentes de Servicio y de Conauto.

5. El servicio básico y costo de mantenimiento incluye lo siguiente:

TIPO DE SERVICIO BASICO	10,000 Km	20,000 Km	30,000 Km	40,000 Km
Cambio de aceite del motor y Filtro de aceite	X	X	X	X
Cambio de filtro de aire		X		X
Rotar llantas y ajustar presión de inflado. Revisión de balatas delanteras y traseras	X	X	X	X
Revisión de Nivel de liquido de frenos	X	X	X	X
Cambio de filtro de combustible (Excepto Focus y Edge)		X		X
Revisión del nivel de liquido de dirección hidráulica, y transmisión			X	
Reemplazo de bujías (SOLO COURIER; FIESTA)				X
Revisión de concentración del refrigerante del motor, reemplazar si se requiere (SOLO ECO-SPORT; COURIER y FIESTA)				X

Costos autorizados por la AMDF a Marzo de 2009:

CIL.	10,000 Km.	20,000 Km.	30,000 Km.	40,000 Km.
I4	\$ 1,225	\$ 1,875	\$ 1,475	\$ 1,875
V6	\$ 1,265	\$ 1,975	\$ 1,675	\$ 1,975
V8	\$ 1,265	\$ 2,200	\$ 1,775	\$ 2,200

6. Procedimiento para el pago al Distribuidor y para que el cliente haga efectivo su beneficio.

- El cliente lleva su unidad a servicio, al momento del pago, deberá presentar el **Certificado Original** de los servicios otorgados por Conauto sin costo para él.
- El Distribuidor (Caja) deberá desprender el talón correspondiente al servicio que se haya realizado (10,000, 20,000, 30,000 ó 40,000 Kms) y engraparlo a la factura para cobro a Conauto.
- El Distribuidor deberá enviar a Conauto el talón correspondiente al servicio otorgado al cliente, a través de caja junto con la factura que ampare el mantenimiento, estos documentos serán revisados por el área de investigación, desarrollo y capacitación para validar que los servicios se hayan realizado de acuerdo a las condiciones y restricciones de Ford y Conauto, para su programación de pago.
- Sólo se pagará la factura por el concepto de **servicio básico de mantenimiento de la unidad** y se cotejará con los boletines que publique Ford en todo momento.
- La factura deberá contener catálogo, descripción, kilometraje y número de serie del auto al cuál se le realizó el servicio.
- No se podrá realizar el pago si la unidad de cualquiera de nuestros clientes rebasa los 2 años o si el cliente realiza el servicio en fecha posterior a la considerada por Ford.
- Se adjuntará un instructivo al cliente.

7. En los casos de siniestros por pérdida total se aplicará la siguiente mecánica:

- Si se re-adjudica un auto nuevo, se imprimirán los certificados a los que tenga derecho con los datos del nuevo catálogo.

Puntos importantes a considerar:

1. Para poder adjudicar a nuestros clientes por medio de la tabla antes presentada, será necesario que el cliente realice el pago de la cuota correspondiente, y esperar a que este aparezca reflejado en el estado de cuenta y posteriormente enviar vía e-mail al área de adjudicados (xdeleon@conautoit.com.mx) la siguiente información:

- a) Nombre del cliente
 - b) Grupo e integrante
 - c) Plan (Maestro, Premier, Empresarial y Entrega Inmediata)
 - d) Plazo (48 – 60 meses)
 - e) Número de cuotas pagadas
 - f) Antigüedad (en mensualidades transcurridas)
 - g) Catálogo a entregar
2. No será tomada en cuenta ninguna solicitud enviada por fax.
 3. Los clientes quedarán adjudicados a las 24 hrs. horas de haber recibido en el área de adjudicados, el correo electrónico mencionado.
 4. No será necesario enviar en original ni con firma del cliente las solicitudes de adjudicación.
 5. Para el caso de adjudicación por antigüedad y entrega garantizada sin cuota, bastará con la solicitud del gerente Conauto vía e-mail con la información antes descrita.
 6. El cierre electrónico se sujetará conforme a lo siguiente:

Mes	Ultimo día de captura	Cierre de mes
Marzo	31 –Mzo-2009	1-Abril-2009

Publicidad para este plan:

Conauto apoyará con volantes y lonas para pingüinos.

Adicional a este plan, te recordamos, los planes vigentes para este mes de Marzo

1- Planes Con Auto, Ahorro con y sin anualidades.

Plan CON ANUALIDADES:

Plazo	Factor	Anualidades	Mensualidades restantes
48 meses	2.26%	4	47
60 meses	1.88%	5	59

Nota importante: Es necesario que en estos planes CON ANUALIDADES, se anexe copia de recibo de nómina o carta membretada de la empresa que indique, puesto, antigüedad y desglose de ingresos, **sin esta información los contratos serán rechazados sin excepción alguna.**

Plan SIN ANUALIDADES:

Plazo	Factor	Anualidades	Mensualidades restantes
48 meses	2.26%	0	47
60 meses	1.88%	0	59

Nota: Los planes sin anualidades van dirigidos a todos los perfiles de clientes que actualmente atendemos.

2- Planes especiales de adjudicación Inmediata, enganche bajo con y sin anualidades.

Plan CON ANUALIDADES:

Plan	Plazo	Pago anticipado para adjudicar	Factor	Anualidades	Mensualidades restantes
Enganche Bajo	48 meses	1era cuota + 1 pago fuerte 15%	2.52%	4	47
	60 meses	1era cuota + 1 pago fuerte 17%	2.12%	5	59

Nota importante: Es necesario que en estos planes CON ANUALIDADES, se anexe copia de recibo de nómina o carta membretada de la empresa que indique, puesto, antigüedad y desglose de ingresos, **sin esta información los contratos serán rechazados sin excepción alguna.**

Plan SIN ANUALIDADES:

Plan	Plazo	Pago anticipado para adjudicar	Factor	Anualidades	Mensualidades restantes
Enganche Bajo	48 meses	1era cuota + 1 pago fuerte 15%	2.52%	0	47
	60 meses	1era cuota + 1 pago fuerte 17%	2.12%	0	59

Nota: Los planes sin anualidades van dirigidos a todos los perfiles de clientes que actualmente atendemos.

3- Plan Platino adjudicación Inmediata.

Plazo	Adjudicación
48	1+6
60	1+8

Los beneficios para este plan son:

- Descuento de \$1,000 en su 1era. aportación, por lo que el cliente sólo pagará su mensualidad menos dicho descuento, esto será compensado por medio de una bonificación que se reflejará en su estado de cuenta
- **Servicio básico de mantenimiento** de los 10, 20, 30 y 40 mil kilómetros.

Aplica con todas las características y condiciones conforme a las circular 20/08

Recuerden que nuestra principal oportunidad esta en los clientes que tenían interés en comprar un auto y que por la situación actual han desistido en su decisión de compra, pero ahora es el momento ideal ya que contamos con el mejor plan para atender a estos clientes temerosos, y ese plan ustedes ya lo conocen, se llama **CON AUTO, AHORRO**

Atentamente,



Lic. Fernando Murguía Sierra
Director Comercial