



Anexo 1

Logística del gran evento para escuelas

Previo al evento

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 para los 3 primeros lugares van de 250 pesos hasta 500 pesos, para los premios de consolación o para dinámicas con los demás participantes te recomendamos comprar juguetes entre 20 y 50 pesos.

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 identifícate 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 folleteria y demás material informativo.
3. Coméntales acerca del con auto ahorro con anualidades resaltando los grandes beneficios.
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 el formato de control de asistencia 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.

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.