



Asunto: "Logística Con Auto y Servicio Incluido"

Fecha: 20/08/2009

Circular: 89/09

Red de Distribuidores Ford

Aún Director General
Gerente General
Gerente de Autofinanciamiento
Gerente de Servicio

Con la finalidad de agilizar el proceso de la promoción Con Auto y Servicio Incluido, hacemos mención de los puntos importantes a considerar:

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

1. Condición de los mantenimientos

Sólo serán validos por el auto entregado de la marca Ford relacionado en la lista de precios emitida por la AMDF, con las siguientes condiciones:

- 1,000 kilómetros antes o después del kilometraje en promoción.
- Al auto que se le vaya a realizar el mantenimiento, deberá coincidir con lo especificado en el certificado: Catálogo, descripción y número de serie.
- Los mantenimientos se podrán realizar en cualquier distribuidor Ford autorizado, independientemente que haya contratado en diferente agencia.
- Conauto cubrirá el costo del servicio básico de mantenimiento siempre y cuando el cliente haya sido puntual y este al corriente en sus pagos.

2. Mecánica de la promoción.

- Conauto entregará al cliente Adjudicado Propietario un certificado (Original y 2 copias), el cual contendrá 4 talones para los servicios de 10, 20, 30 y 40 mil kilómetros, dicho certificado se imprimirá a través del SIR en el modulo de emisor de cotización de pólizas.

- El Distribuidor (Gerente Conauto) deberá regresar el acuse de recibo de los certificados al área de Operaciones para integrarlos al expediente de los clientes.
- 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.
- Los Gerentes de Zona 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.

3. 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.
- El distribuidor que realice el servicio tiene que expedir la factura a favor de Conauto, SA de CV., por el concepto "Promoción Servicio Básico de Mantenimiento Grupo___ Integrante___", con RFC 890518-P51, dirección Mariano Escobedo 498, Col Anzures, C.P. 11590 Delegación Miguel Hidalgo, México D.F., adjuntando el original de la orden de servicio, dicha factura deberá contener el nombre y firma del cliente que se le realizó su servicio básico. A su vez deberá indicar el número de cuenta, clabe y banco en donde se realizará el depósito. Cabe mencionar que la factura del Distribuidor deberá ser con la razón social del nombre de la Distribuidora.

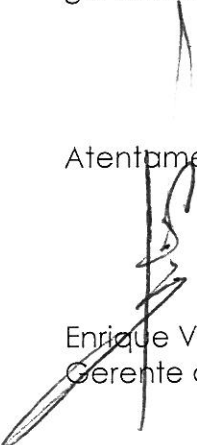
- La factura deberá contener catálogo, descripción, kilometraje y número de serie del auto al cuál se le realizó el servicio.
- No se podrá realizar el pago si la unidad de cualquiera de nuestros clientes rebasa los 2 años o si el cliente realiza el servicio en fecha posterior a la considerada por Ford.

4. 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.

Sólo queremos recordarles que esta promoción su objetivo principal es el de generar tráfico en los patios de servicio, no olvides darle seguimiento a tu cliente.

Atentamente,



Enrique Velasco Lee
Gerente de Investigación