

Fecha: 15/04/2010

Circular: 31/2010

Asunto: Vive Con Auto el día del niño

Red de Distribuidores Ford

At'n.

Director General
Gerente General
Gerente de Autofinanciamiento

Buscando incentivar la venta de las líneas Fiesta y Ecosport en el plan **Entrega Inmediata** durante el mes de Abril, hemos diseñado un evento especial para unificar el tema de la activación a nivel nacional y ofrecer a nuestros clientes, el beneficio de los \$5,000 que otorga Conauto, adicional al apoyo de FORD (\$10,000).

¿En qué consiste? Esta activación es un evento especial con tema del día del niño.

El objetivo de ésta actividad consiste en generar tráfico al punto de venta y asegurar que todos los asistentes, realicen la prueba de manejo.

Los beneficios para el Distribuidor son:

- A) Generar base de datos de posibles prospectos.
- B) Cierres de ventas en frío.

El gancho para generar tráfico al evento será **la rifa de una bicicleta para niños**.

La mecánica de operación de la rifa se explica en el **anexo 1**.

Es muy importante que leas este documento ya que de él **depende la logística** para asegurar que todos los asistentes al evento **hagan la prueba de manejo**.

Nuestro mercado meta para este evento **son las familias de clase media**, en donde los padres de familia se encuentran entre los 25 a 45 años de edad y su giro económico puede ser asalariado o comercio informal.

Pasos para el desarrollo del evento

1. Cambaceo especializado.

- a) Identificar los principales nichos de mercado y centros de contacto de la Zona de Influencia para esta actividad, (escuelas, centros comerciales, parques, clubs, etc.).



b) Una vez identificados los nichos, organiza equipos de trabajo con la fuerza de ventas, asigna un supervisor de equipo, quien será el encargado liderar las actividades.

c) Designa la zona de trabajo de cada equipo y asigna tareas.

Si cuentas con un punto de venta móvil aprovéchalo porque esta es una excelente oportunidad para sacarle el mayor beneficio.

Tareas:

a) Volanteo y pega de Posters en las calles

b) Perifoneo

c) Visita de prospección:

Acudir a los centros de contacto, solicitar una cita con el directivo del plantel y solicitar permiso para invitar personalmente a los niños a participar en el evento, así como para volantear y pegar posters en lugares visibles para los padres de familia.

Te recomendamos que cuando te presentes en el plantel, con tu equipo de ventas, todos asistan uniformados, portando un gafete que lo identifique como vendedor del Distribuidor y lleven consigo una carta en donde la Distribuidora le solicita formalmente al Director del plantel el permiso para realizar esta actividad.

Esta estrategia le transmitirá confianza al cliente y te abrirá muchas puertas.

En el **anexo 1** encontrarás algunos tips que te pueden apoyar para invitar a los niños al evento.

2. Organización del evento:

a) Decora el punto de venta alusivo al evento.

b) Contrata un proveedor para animación de fiestas infantiles (botargas, magos, payasos, etc.) y un proveedor de botanas (Taquiza, Hot dog,) ya que ellos te apoyarán para mantener la atención cliente el tiempo suficiente para esperar el momento de la rifa.

c) Organiza juegos para que los asistentes participen en familia. El éxito de este evento depende en mantener entretenidos e interesados a los niños por un largo rato, esto te dará la oportunidad de prospectar a los padres de familia y explicarles los planes de autofinanciamiento.

d) Por ser un evento para niños te recomendamos iniciar el evento alrededor de las 11 de la mañana y terminar aproximadamente a las 4 de la tarde.

e) El horario de la rifa debe ser media hora antes de concluir el evento.



3. Logística de la fuerza de ventas:

Asegúrate que los ejecutivos de ventas:

- a) Durante el evento lleven consigo una lista de prospección y al final del evento armen una base de datos para darle seguimiento.
- b) Conozcan a la perfección los planes de autofinanciamiento.
- c) Estén capacitados para dar la demostración de los autos y hacer la prueba de manejo.
- d) Asegurarse que las unidades Demo estén listas para la prueba de manejo.
- e) Traza la ruta de la prueba de manejo y asegúrate de que todos los ejecutivos la conozcan.

Te recomendamos

- 1. Colocar la bicicleta en un lugar que este a la vista de todos y que este presente durante todo el evento.
- 2. Que todos los dibujos sean colocados en alguna ventana, pared o templete del piso de venta de manera que pueda quedar como "Galería", (ejemplo en Anexo 1).
- 3. Compra juguetes económicos (pelotas, muñecas, carritos, etc.) pero atractivos para los niños y entrégalos como premios en los concursos que organice el animador.

Apoyos Conauto

- 1. **Apoyo en llamadas Telemarketing** para invitar a prospectos de la base de datos del distribuidor. (Si estás interesado en este apoyo envía la base de datos que te interesa prospectar a lperez@conautoit.com.mx).
- 2. **Kit con promocionales Conauto y material POP** (Posters y volantes), este material se puede recoger en el piso 3 del corporativo a partir del lunes 18 de Abril 2010.
- 3. **Playeras para la fuerza de ventas.**
- 4. **Posters y volantes.**
- 5. **Micro sitio de Internet especial el evento**, el cual estará activo a partir del sábado 17 de Abril 2010. www.diadelnino.capacitacionconauto.com

Vive con auto
el día del niño



Apoyo económico:

- 50% en la organización del evento teniendo como tope máximo 5,000 de apoyo, siempre y cuando el distribuidor compruebe que ha gastado lo doble.
- 50% de apoyo en pauta de radio y local.
- 50 % de apoyo en la impresión de hojas de dibujo (Anexo 4).

Para mayor detalle del desglose de los apoyos, favor de remitirse al **anexo1**.

Bases para participar en el evento

1. Insíbete al evento a través de la página electrónica:
<http://inscripcionaeventos.capacitacionconauto.com/>
Llena el formulario con tus datos completos y recibirás un notificación de confirmado.
2. Envía a eventos.conauto@hotmail.com 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, (Anexo 5).
3. Cotiza la pauta que te proponemos (Anexo 6), envía la pauta ya cotizada al correo electrónico pautademediosconauto@hotmail.com y ponte en contacto a mercadotecnia con Elisa Vargas de Mercadotecnia para revisar el documento.

Si la pauta, grabación de radio o el diseño para prensa no es autorizada previamente por mercadotecnia el apoyo a dicho evento no se efectuará.

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.
- Formato de control de asistencia al evento.
- Anexo 1 con consejos y recomendaciones
- Formato de autorización para eventos comerciales
- Vales para la rifa.

Vigencia

La vigencia para organizar este evento es del 18 al 24 y del 25 al 30 Abril 2010.
Fecha límite de inscripción lunes 19 de abril 2010.

Participa con entusiasmo en esta iniciativa y logra con estas ideas innovadoras lograr excelentes resultados.

Vive con auto
el día del niño



¿Cómo cobrar el apoyo del evento?

Una vez concluido el evento debes enviar por separado la factura de Gastos del evento y Pauta en medios, ambas deberán incluir copia de todos los soportes de los pagos realizados a los proveedores. Estos soportes deben corresponder con el formato de autorización del evento.

Te deseo la mejor de las suertes.

Atentamente,

PA

Lic. Fernando Murguía Sierra
Director Comercial