

¡PLANEA TU NAVIDAD EN MAYO!



¿NO SABES CÓMO REALIZAR TU EVENTO?

A continuación te presentamos algunas **recomendaciones** para que tu evento tenga un mayor impacto.

1. Prepara a tu público objetivo con una caravana.

- Puedes utilizar tus unidades tipo “pick up” como un trineo cargado de regalos.
- Te recomendamos conseguir cajas grandes de cartón y forrarlas como si fueran regalos enormes, súbelas en la caja de las “pick up” y contrata un “Santa Claus” o personajes navideños.
- Tus vendedores pueden ser los “duendes de Santa”.
- También puedes contratar perifoneo, GO’s (gios), animadores, botargas, etc.
- Te recomendamos recorrer las vías principales de tu zona de influencia, pueden ser cruceros de tránsito constante, escuelas, centros comerciales, tianguis, mercados, etc. Procura que sea en sus horarios “pico”.



2. Planea bien tu evento.

- Elige la fecha que más te convenga.
- Elige muy bien el lugar:

- El piso de ventas de tu Distribuidora.



- Tu principal punto de venta.
- Un centro comercial de gran afluencia.

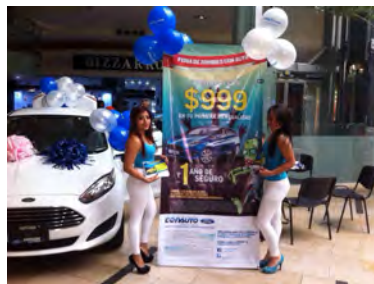
En este caso, trata de contactar lo antes posible al gerente o encargado, para que lleguen al mejor acuerdo posible.



• Contacta a tus principales proveedores y negocia con ellos los insumos y/o servicios que utilizarás, como pueden ser:



- Bocadillos y/o canapés.
- Botana y/o dulces.
- Bebida (agua, refrescos, etc.).
- Edecanes, animadores, GO's (gios), botargas, personajes navideños, etc.
- Decoración del lugar. ¡Usa tu creatividad! Y aprovecha los materiales digitales que te enviaremos.
- Decoración de las unidades. Te enviaremos electrostáticos para que puedas colocar en las unidades de exhibición.
- Equipos de audio, video, iluminación, sky dancers, etc.
- Regalos para clientes potenciales.



• Crea tu activación.

- Puedes realizar concursos, dinámicas, juegos, etc., para mantener la atracción hacia tu evento. Procura dar alguna recompensa por participación, puede ser algo muy sencillo, para que el presupuesto rinda, pero es importante dejar al público contento con el tiempo que nos otorgue.

- Mientras exhibes unidades, toma una foto a tus prospectos para que se visualicen en el Ford de sus sueños. Te enviaremos un material especial para ello, la idea es que le tomes foto a tus prospectos y se las compartas de manera digital. Toma sus datos, contáctalo por facebook, instagram, mail, sube su foto a las redes ¡haz ruido con ellas!



• Asegúrate de estar preparado.

- Ten listo tu "checklist" del evento, para asegurarte que nada te haga falta.
- Ten listo tu rol de guardias, para que el evento cuente siempre con personal capacitado para atender a los clientes.
- Procura llegar, junto con tu equipo de ventas, por lo menos 1 hora antes del evento, evita contratiempos.
- Procura que tu fuerza de ventas cuente con la playera oficial de la campaña. Si tienes apoyo adicional y no cuentan con dicha playera, procura que tengan el uniforme de Conauto, o bien, se caractericen con motivos navideños.



3. Elige los medios adecuados para informar al público.

- Pueden ser radio y/o prensa.
- También puedes considerar el envío de mailings, o bien, una estrategia en redes sociales y medios digitales en general.
- Asegúrate de lograr las mejores cotizaciones.
- Procura que sean los medios de más impacto en tu comunidad y que vayan dirigidos a tu público objetivo.
- Puedes incluso negociar apoyos editoriales, controles remoto, recomendaciones en blogs, redes sociales, etc.
- Te recomendamos hacer una estrategia de telemarketing, contactando a todos tus prospectos vía telefónica, invitándolos al evento y mencionando las promociones.
- Si cuentas con redes sociales propias, puedes hacer “posts” periódicamente, para que tus prospectos y sus contactos se enteren del evento de manera oportuna.
- Para interesar al público, puedes utilizar como gancho algún regalo por su asistencia.
- Considera también el servicio de volanteo.



Recuerda: entre más llares la atención, causarás más impacto, ya que **nadie se espera una activación navideña en mayo!**

Procura convencer a tus clientes potenciales de que **la mejor navidad puede planearse desde ahorita**, sin necesidad de invertir todos sus ahorros para comprar un coche.

4. No pierdas a tus prospectos.

- Procura tomar datos de los interesados.
- Da el seguimiento adecuado en los días posteriores al evento.
- Trata de cerrar tus ventas. Utiliza tus mejores estrategias para ello.

¿Todavía tienes alguna duda?

No te preocupes, ¡contáctanos!

Melissa Arroyo Camarena

Tel: (55) 5228 7079

marroyo@conautoit.com.mx

Stephanie Gutiérrez Vargas

Tel: (55) 5228 7087

sgutierrez@conautoit.com.mx

¡PLANEA TU NAVIDAD EN MAYO!

Contrata con

\$999
en tu primera mensualidad

1 AÑO DE SEGURO

ESTRÉNALO EN DICIEMBRE SIN PAGAR ENGANCHE

FOCUS

Válido al 31 de Mayo de 2015
No acumulable con otras promociones
Si no compruebas ingresos tenemos una opción para ti

CONAUTO **CONAUTO**
Estrenar es cosa fácil

VISITA TU DISTRIBUIDOR FORD O COMUNICATE AL **52 28 70 00**
SERVIDOR DE LA REPÚBLICA S.S. Y DATA AUTOFINANCIAMIENTO
CONAUTO FINANCIAMIENTO DE VEHÍCULOS S.A. DE CV

¡Juntos haremos de Mayo un excelente mes!