



NUEVOS APOYOS COMERCIALES PARA DISTRIBUIDORES 2016

Atención: **Director General, Gerente General y Gerente de Autofinanciamiento.**

En Grupo Conauto sabemos la importancia de trabajar en equipo, por lo que en este 2016 rediseñamos completamente nuestro esquema de apoyos a la Red de Distribuidores para la comercialización de nuestros productos, buscando colaborar hombro a hombro con ustedes en el logro de nuestras metas.

NUEVO GRAN PAQUETE DE APOYO:

1

Nuevo apoyo para estructura

De acuerdo a su desempeño, cada Distribuidor podrá recibir una nueva ayuda en la forma de una cantidad mensual como apoyo para sufragar el costo de su estructura Conauto. El distribuidor podrá utilizarlo a su criterio, aunque el objetivo es ayudar al distribuidor que trabaje bien en el pago de sueldos base de su estructura Conauto (Gerente y/o F&I).

Los apoyos de estructura se otorgarán mensualmente de acuerdo con la siguiente tabla calculada en base al promedio mensual móvil de los tres meses más recientes:

Clasificación	Promedio mensual de Operaciones	Apoyo
I	> 30	\$18,000
II	26 a 30	\$15,000
III	21 a 25	\$12,000
IV	13 a 20	\$ 8,000
V	6 a 12	\$ 5,000
VI	< 6	\$ 0

Se entenderá por promedio mensual de OP (operaciones con Grupo Conauto) la suma de las ventas brutas de contratos de autofinanciamiento más las unidades pagadas mediante contratos de Financiera Conauto y Arrendadora Conauto en los tres meses más recientes dividida entre tres.

Para este apoyo, será necesario además contar con Gerente exclusivo para Grupo Conauto y fuerza de ventas completa para garantizar el adecuado desempeño del líder del proyecto.

2

Sueldos garantía

Con el objetivo de contar con una fuerza de ventas especial para la comercialización de nuestros productos, el Distribuidor contará con un apoyo especial llamado "sueldo garantía", en la forma siguiente:

- Apoyo de \$1,800 más I.V.A. por vendedor durante los 3 primeros meses de cada vendedor, o
- Apoyo especial de \$2,500 por vendedor durante los dos primeros meses, siempre y cuando, el Distribuidor, entregue el mismo importe al vendedor, es decir, en conjunto Conauto y el Distribuidor, pagarán \$5,000 mensuales durante los 2 primeros meses de un vendedor nuevo. No califica como vendedor nuevo alguien que haya recibido apoyo de Conauto con anterioridad.
 - Para que el vendedor pueda recibir el beneficio del apoyo "sueldo garantía", deberá haber tomado el curso web de capacitación y acreditarlo con un mínimo de 8 puntos de calificación.
 - Para cobrar el apoyo, el Distribuidor deberá enviar una factura a Conauto, adjuntando el comprobante del pago a los vendedores.

3

Clasificación de Distribuidores

Para la aplicación de este nuevo esquema de apoyos para puntos de venta, Grupo Conauto clasificará a los Distribuidores en "A", "B", "C" y "D", tomando en cuenta el promedio móvil mensual del último trimestre de unidades vendidas reportadas a través de la AMDF, con base en la siguiente tabla:

Clasificación de Distribuidores	Promedio de facturación total de la Distribuidora del último trimestre		
	> = 100	60 a 99	< 60
Promedio mensual de OP			
A	> = 20	> = 15	> = 10
B	de 15 a 19	De 11 a 14	De 6 a 9
C	De 5 a 14	De 4 a 10	De 3 a 5
D	< 5	< 4	< 3

Se entenderá por promedio mensual de OP (operaciones con Grupo Conauto) la suma de las ventas brutas de contratos de autofinanciamiento más las unidades pagadas mediante contratos de Financiera Conauto y Arrendadora Conauto en los tres meses más recientes dividida entre tres.

4

Apoyos para puntos de venta Grupo Conauto

Para el apoyo de puntos de venta se tendrán las siguientes consideraciones:

- a) El Distribuidor deberá solicitar el alta de punto de venta al Corporativo Conauto.
 - Formato de solicitud de alta de punto de venta debidamente firmado por el Gerente General, Gerente de Autofinanciamiento y Gerente de Zona.
 - El Corporativo consultará la zona de influencia con Ford Motor Co. y recabará la autorización del Comité Ejecutivo.
- b) El apoyo aplica únicamente para los puntos de venta de interés para Conauto, y autorizados para recibir apoyo por el Comité Ejecutivo.
- c) Para el caso de nuevos puntos de venta autorizados, el Distribuidor tendrá un apoyo especial durante los 3 primeros meses después de su autorización por parte del Comité Ejecutivo:
 - La cantidad que resulte mayor entre: 1) 50% de apoyo de la renta autorizada sin tomar en cuenta la clasificación del distribuidor y el resultado obtenido por el mismo, ó 2) el monto de apoyo calculado de acuerdo a la política con base en los resultados del Distribuidor.
- d) Después del periodo de los 3 primeros meses, el importe de apoyo para puntos de venta se calculará con base en el **promedio móvil del último trimestre de ventas brutas, menos bajas, más las unidades pagadas a través de Financiera y Arrendadora Conauto**, y variará de acuerdo a la clasificación del distribuidor, mencionada en el punto anterior, conforme a la siguiente tabla:

Clasificación	Apoyo	Importe de apoyo
A	100 %	\$3,000
B	80 %	\$2,400
C	70 %	\$2,100
D	50%	\$1,500

Nota importante: No se consideran bajas, las cancelaciones o rescisiones de los clientes que hubieran realizado 3 ó más pagos.

El apoyo total para puntos de venta para cada distribuidor, estará topado a un máximo equivalente a las rentas autorizadas para los puntos de venta aprobados y exclusivos de Grupo Conauto y se aplicará de acuerdo con la política de apertura de puntos de venta autorizada.

5

Imagen Corporativa

Los puntos de venta Conauto autorizados, deberán contar con la imagen corporativa que apruebe Conauto, que podrá incluir la instalación de cajas de luz, lonas, rótulos, esmerilados en cristales; para este fin, Grupo Conauto apoyará de la siguiente manera:

- a) Puntos de venta nuevos: El Apoyo será al 100% en la colocación de imagen por primera vez, para esto, el Distribuidor deberá contar con la autorización del área mercadotecnia de Grupo Conauto.
- b) Puntos de venta existentes: Contarán con un apoyo de mantenimiento de imagen, que es del 50% de su costo, previa autorización del área de mercadotecnia de Grupo Conauto.

Nota: Se el documento anexo se explica el procedimiento para solicitar apoyos y para el cobro de los mismos.

6

Comisiones al Distribuidora

por venta de contratos y pago de unidades

A partir de esta fecha, la comisión por venta de contratos y pago de unidades se realizará de la siguiente manera:

Línea	Con Auto Ahorro			Entrega Inmediata
	Venta de Contratos	Pago de Unidades	Total	Pago de Unidad
FIGO	\$2,500	\$2,200	\$4,700	\$2,800
FIESTA	\$3,200	\$2,800	\$6,000	\$3,500
FOCUS	\$4,200	\$3,500	\$7,700	\$4,500
FUSION	\$6,100	\$5,300	\$11,400	\$6,400
MUSTANG	\$6,700	\$5,800	\$12,500	\$7,000
ECOSPORT	\$4,800	\$4,200	\$9,000	\$5,100
ESCAPE	\$5,800	\$5,100	\$10,900	\$6,100
EDGE	\$7,000	\$6,100	\$13,100	\$7,300
EXPLORER	\$7,700	\$6,700	\$14,400	\$8,000
EXPEDITION	\$7,700	\$5,100	\$12,800	\$8,000
TRASIST	\$5,900	\$4,600	\$10,500	\$6,200
RANGER	\$5,400	\$5,400	\$10,800	\$5,700
LOBO	\$6,400	\$5,400	\$11,800	\$6,700
F-150	\$6,400	\$5,400	\$11,800	\$6,700
F-250	\$6,400	\$5,400	\$11,800	\$6,700
F-350	\$6,400	\$5,400	\$11,800	\$6,700
F-450	\$6,400	\$5,400	\$11,800	\$6,700
F-550	\$6,400	\$5,400	\$11,800	\$6,700

7

Esquema de incentivos a vendedores

Línea	Con Auto Ahorro	Entrega Inmediata	Financiera
FIGO	\$1,200	\$1,600	\$1,600
FIESTA	\$1,200	\$1,600	\$1,600
ESCOSPORT	\$1,200	\$1,600	\$2,000
ESCAPE	\$1,200	\$1,600	\$3,000
FOCUS	\$1,200	\$1,600	\$1,600
EXPLORER	-	-	\$4,000
EXPEDITION	-	-	\$4,000
F-150	\$1,200	\$1,600	\$1,600
F-350	\$1,200	\$1,600	\$1,600
FUSION	\$1,200	\$1,600	\$3,000
EDGE	\$1,200	\$1,600	\$4,000
TRANSIT	\$1,200	\$1,600	\$2,000
MUSTANG	-	-	\$2,000
RANGER	\$1,200	\$1,600	\$3,000
LOBO	-	-	\$4,000

8

Esquema de incentivos para los Gerentes de Ventas y Gerentes Conauto para ventas realizadas por sus respectivas fuerzas de ventas.

a. Plan Con Auto Ahorro (contratos de autofinanciamiento)

Contratos vendidos	Incentivo
5	\$400
6	\$3,000
7	\$4,200
> = 8	\$800 c/u
El incentivo se pagará cuando el cliente haya pagado la segunda mensualidad.	

b. Plan Entrega Inmediata, Financiera Conauto y Arrendadora Conauto

- **\$400 por unidad pagada**

9

Esquema de incentivos para F&I Tradicional y Conauto

(aplica al que haya manejado la operación)

a. Plan Con Auto Ahorro y Entrega Inmediata.

Incentivo por efectividad (Bien a la primera)	
Integración	\$ 80
Autorización de crédito	\$ 100
Pago de unidad (1er. intento)	\$ 180
Pago de unidad (2do. Intento)	\$ 40

b. Financiera Conauto y Arrendadora Conauto

- **\$400 por unidad pagada**

NOTA: Todos los programas anteriores quedan cancelados y son substituidos por este nuevo programa.

Atentamente,

Francisco López Becerra
Gerente Comercial