

PLAN DE APOYOS E INCENTIVOS PARA LA RED DE DISTRIBUIDORES FORD 2019

VIGENTE PARA OPERACIONES A PARTIR DEL 1 DE ENERO DE 2019.

Este plan será analizado constantemente y podrá ser modificado de acuerdo a las oportunidades de mercado y los objetivos estratégicos de Grupo Conauto.

Comisión al Distribuidor por Con Auto Ahorro

Unidad	Comisión Total	1. a la Venta del contrato	2. Comisión
Figo y Fiesta*	\$6,000	\$3,000	\$3,000
Focus* y Ecosport	\$8,000	\$3,500	\$4,500
Escape, Fusion* y Ranger	\$9,000	\$4,500	\$4,500
Edge, Explorer, Expedition Lobo, Transit, Mustang y Serie F	\$12,000	\$6,000	\$6,000

La comisión es pagada en 2 momentos:

1. Por la venta del contrato CAH, pagadera de la siguiente manera: 40% al cierre de cada mes, y al 4to mes, se revisarán las ventas brutas de contratos CAH, generando un complemento por los contratos que han realizado el pago puntual de las 4 mensualidades.
2. Comisión por Unidades Pagadas, por operaciones del 1 de diciembre 2018 al 30 de noviembre 2019, pagadera en diciembre de 2019.

* Se considerarán estas unidades mientras estén incluidas en las listas de precios de Ford Mo. Co.

Comisión al Distribuidor por Entrega Inmediata

Unidad	Comisión Total	1. Por el pago de unidad	2. Comisión
Figo y Fiesta*	\$5,500	\$2,500	\$3,000
Focus* y Ecosport	\$7,500	\$3,000	\$4,500
Escape, Fusion* y Ranger	\$8,500	\$4,000	\$4,500
Edge, Explorer, Expedition Lobo, Transit, Mustang y Serie F	\$11,500	\$5,500	\$6,000

La comisión es pagada en 2 momentos:

1. Al cierre de cada mes por Unidad Pagada.
2. Comisión por Unidades Pagadas, por operaciones del 1 de diciembre 2018 al 30 de noviembre 2019, pagadera en diciembre de 2019.

* Se considerarán estas unidades mientras estén incluidas en las listas de precios de Ford Mo. Co.

Si el Distribuidor cuenta con una estructura exclusiva para la comercialización de los productos de Autofinanciamiento recibirá mensualmente un Apoyo para Estructura la cual está sujeta a la autorización de Grupo Conauto respecto al rendimiento del Gerente Conauto, tanto en buenas prácticas como en desempeño. La tabla aplicable es la siguiente:

Clasificación	Promedio móvil de Operaciones últimos 3 meses	Comisión Total
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

Para Apoyo de Estructura se consideran como operaciones a:
Ventas Brutas de Contratos

El elemento más importante para lograr un resultado exitoso en la comercialización de nuestros productos, son los recursos humanos del área comercial, motivo por el cual Grupo Conauto mantiene sus apoyos para la creación y desarrollo de su equipo comercial de Autofinanciamiento:

Concepto	Distribuidor	Conauto
Importe:	\$3,000	\$3,000
Periodo:	3 primeros meses	
Aplica para:	Exclusivamente para Vendedores	

Apoyo compartido por Conauto y Distribuidor para un sueldo garantía de mínimo de \$6,000 mensuales para vendedores nuevos de **Autofinanciamiento**, importe máximo a pagar por parte del Distribuidor es de \$18,000 por cada vendedor, importe a reembolsar por parte de Conauto es de \$9,000 por vendedor, en los casos donde el importe pagado sea menor o el vendedor no cumpla con el período de 3 meses, el apoyo por parte de Conauto será del 50% pagado por parte del Distribuidor.

Para que el Distribuidor pueda recibir este apoyo por Sueldo Garantía, el vendedor deberá de cumplir con lo siguiente: estar registrado en el sistema como vendedor exclusivo de Conauto, haber tomado el curso web y el curso presencial de capacitación, acreditándolos con una calificación mínimo de “8”, y realizar por lo menos la venta de 1 contrato durante sus primeros 3 meses .

Apoyo económico de Conauto a favor de los Distribuidores por sus inversiones en

Puntos de Venta destinados exclusivamente a la comercialización de contratos del Sistema de Autofinanciamiento Conauto.

Tipos de Punto de Venta:

1. Islas: ubicadas dentro de centros comerciales donde no hay limitación física (pared), generalmente ubicados en pasillos.
2. Locales Fijos: ya sean interiores o exteriores de centros comerciales, superficie aproximada desde 40 y hasta 300 m², capacidad máxima de 6 vehículos en exhibición.
3. Puntos de Venta Móvil: es una oficina móvil para promover la venta de contratos de autofinanciamiento, aplica exclusivamente en vehículos Transit.



Isla en centro comercial



Local en centro comercial



Isla en exterior



Punto de Venta Móvil

Con el objeto de apoyar Puntos de Venta que permitan adicionar operaciones de **Autofinanciamiento** a las comercializadas dentro de la Distribuidora, Grupo Conauto otorga apoyo para Puntos de Venta Ordinarios, como sigue:

1. Grupo Conauto autoriza un importe máximo de Apoyo para cada Punto de Venta Ordinario, limitado a **\$70,000 mensuales**.
 - a) Para nuevos Puntos de Venta tenemos un apoyo garantía por los 3 primeros meses que consiste en un mínimo del 50% del importe autorizado por Grupo Conauto.
 - b) Para Puntos de Venta con una operación mayor a 3 meses, el cálculo del apoyo será de acuerdo al siguiente proceso:
 - I. Se clasifica a los Distribuidores de acuerdo a la tabla de apoyo para Punto de Venta, la cual se basa en 2 indicadores:
 - **Ventas del Distribuidor:** Ventas reportadas a Ford.
 - **Operaciones con Grupo Conauto, definidas como:** *Venta Bruta de contratos de Autofinanciamiento*.
 - II. El importe del apoyo es el resultado del total de operaciones mensuales (promedio móvil de los últimos 3 meses), multiplicado por el apoyo por operación, de acuerdo con la tabla de apoyo para Puntos de Venta, de la página siguiente. El importe resultante no podrá ser mayor que el importe máximo autorizado por cada Punto de Venta.



Tabla de apoyo para Puntos de Venta Ordinarios

Ventas reportadas a Ford por parte del Distribuidor (promedio móvil trimestral)

< 50	50 a 69	70 a 89	90 a 119	> 120	Importe de Apoyo por Operación
> = 7	> = 10	> = 16	> = 18	> = 23	A - \$3,000
5	6 a 9	11 a 15	14 a 17	18 a 22	B - \$2,400
4	5	6 a 10	8 a 13	9 a 17	C - \$2,100
3	4	5	6 a 7	7 a 8	D - \$1,500
0 a 2	0 a 3	0 a 4	0 a 5	0 a 6	E - \$0

Operaciones Conauto (promedio móvil trimestral)

Operaciones: Venta Bruta de Contratos

Debido a que el Punto de Venta Móvil es el medio para transportar “la oficina de ventas” a otras localidades como pueden ser:

- ✓ Mercados.
- ✓ Tianguis.
- ✓ Escuelas.
- ✓ Plazas públicas.
- ✓ Empresas.
- ✓ Otras comunidades o poblados.

El vehículo que mejor permite cumplir el objetivo de “mover la oficina” es la **Transit**, en los catálogos siguientes:

- ✓ N1B Transit Van corta diesel
- ✓ N1A Transit Van corta diesel aire acondicionado
- ✓ N3B Transit Van larga diesel
- ✓ N3A Transit Van larga diesel aire acondicionado
- ✓ M7C Transit Van 410M Techo Mediano



Aplica exclusivamente para vehículos Transit con un **límite autorizado de \$596,800**, si el Distribuidor quiere una versión de Transit más cara deberá poner la diferencia como enganche o pago inicial.

- Apoyo económico equivalente al pago mensual de un financiamiento con las características siguientes:

- 1) A través de una operación de financiamiento de Grupo Conauto: Autopción.
- 2) Plazos: Desde 24 y hasta 48 meses.
- 3) Con Valor Residual (mismo que será pagado por el Distribuidor al final del plazo y el vehículo queda como propiedad del Distribuidor).
- 4) En el caso de Autopción preparado con un enganche desde el 0%.
- 5) En caso que el Distribuidor no documente a través de alguna operación de financiamiento entonces el apoyo será el equivalente a la depreciación mensual del vehículo.

- El Apoyo de Puntos de Venta Móvil no pretende ser un programa de Autos Demo

Son Puntos de Venta Especiales aquellos que, por sugerencia de Ford o bien porque así conviene al Distribuidor (aunque no sean atractivos para Grupo Conauto) se transformen en puntos de venta Conauto. Para tener derecho al apoyo en estos puntos de venta el Distribuidor debe contar con acción de Grupo Conauto y deberá cumplir los siguientes 2 indicadores:

Concepto	Descripción
Share mínimo del 10%	Unidades pagadas Grupo Conauto entre las ventas del Distribuidor reportadas a Ford
+	
Venta de Contratos de Autofinanciamiento mínima del 15%	Venta de contratos de Autofinanciamiento entre las ventas del Distribuidor reportadas a Ford

Para Puntos de Ventas Especiales NO se considerará la garantía de apoyo del 50% durante los 3 primeros meses. El apoyo se otorgará siempre y cuando con base en el resultado móvil trimestral el Distribuidor cumpla con los 2 indicadores anteriores, **apoyo máximo de \$20,000 mensuales** por Punto de Venta Especial.

En estos puntos de venta es necesario contar con la imagen corporativa de Grupo Conauto

Comisión garantizada por cada unidad pagada de Financiera Autopción de acuerdo a la tabla siguiente:

Unidad	Comisión
Figo y Fiesta*	\$3,000
Focus*, Ecosport, Escape, Fusion* y Ranger	\$4,500
Edge, Explorer, Expedition Lobo, Transit, Mustang y Serie F	\$6,000

Comisión por Unidades Pagadas del periodo 1 de diciembre 2018 al 30 de noviembre 2019, pagadera en diciembre 2019.

•Se considerarán estas unidades mientras estén incluidas en las listas de precios de Ford Mo. Co.

Incentivos a la Fuerza de Ventas

Esquema de incentivos Con Auto Ahorro para contratos sin promoción o con descuento del 50% en la primera mensualidad.

Unidad	Integración	2º mensualidad	Incentivo
Figo	\$1,800 + \$700 =		\$2,500
Fiesta*	\$1,800 + \$700 =		\$2,500
Focus*	\$2,500 + \$700 =		\$3,200
Fusion*	\$2,500 + \$700 =		\$3,200
Mustang	\$2,500 + \$700 =		\$3,200
Ecosport	\$2,500 + \$700 =		\$3,200
Escape	\$2,500 + \$700 =		\$3,200
Edge	\$2,500 + \$700 =		\$3,200
Explorer	\$2,500 + \$700 =		\$3,200
Expedition	\$2,500 + \$700 =		\$3,200
Ranger	\$2,500 + \$700 =		\$3,200
Lobo	\$2,500 + \$700 =		\$3,200
Serie F	\$2,500 + \$700 =		\$3,200
Transit	\$2,500 + \$700 =		\$3,200

Esquema de incentivos Con Auto Ahorro para contratos con promoción de \$999 en la primera mensualidad.

Integración	2º mensualidad	3º mensualidad	Incentivo
\$500 + \$1,000 + \$1,500 =			\$3,000
\$500 + \$1,000 + \$1,500 =			\$3,000
\$500 + \$1,000 + \$1,500 =			\$3,000
\$500 + \$1,000 + \$1,500 =			\$3,000
\$500 + \$1,000 + \$1,500 =			\$3,000
\$500 + \$1,000 + \$1,500 =			\$3,000
\$500 + \$1,000 + \$1,500 =			\$3,000
\$500 + \$1,000 + \$1,500 =			\$3,000
\$500 + \$1,000 + \$1,500 =			\$3,000
\$500 + \$1,000 + \$1,500 =			\$3,000
\$500 + \$1,000 + \$1,500 =			\$3,000
\$500 + \$1,000 + \$1,500 =			\$3,000
\$500 + \$1,000 + \$1,500 =			\$3,000
\$500 + \$1,000 + \$1,500 =			\$3,000
\$500 + \$1,000 + \$1,500 =			\$3,000

* Se considerarán estas unidades mientras estén incluidas en las listas de precios de Ford Mo. Co.

Esquema de incentivos por Unidad Pagada

Unidad	Entrega Inmediata	Autopción
Figo	\$2,000	\$2,000
Fiesta*	\$2,000	\$2,000
Focus*	\$2,000	\$2,500
Fusion*	\$2,000	\$3,000
Mustang	\$2,000	\$3,000
Ecosport	\$2,000	\$2,500
Escape	\$2,000	\$3,000
Edge	\$2,000	\$4,000
Explorer	\$2,000	\$4,000
Expedition	\$2,000	\$4,000
Ranger	\$2,000	\$3,000
Lobo	\$2,000	\$3,000
Serie F	\$2,000	\$3,000
Transit	\$2,000	\$4,000

* Se considerarán estas unidades mientras estén incluidas en las listas de precios de Ford Mo. Co.

Venta Bruta de Contratos Con Auto Ahorro

Contratos	Incentivo
1	\$400 (\$400 c/u)
2	\$800 (\$400 c/u)
3	\$1,200 (\$400 c/u)
4	\$1,600 (\$400 c/u)
5	\$2,000 (\$400 c/u)
6	\$3,000 (\$500 c/u)
7	\$4,200 (\$600 c/u)
8	\$6,400 (\$800 c/u)
más de 8	\$800 c/u

Unidades Pagadas y Refinanciamientos

Unidad Pagada	Incentivo
Entrega Inmediata	\$400 c/u
Autopción	\$400 c/u

Pagadero 50% como anticipo al cierre del mes, al 4to mes, se revisarán las ventas, generando un complemento por los contratos que han realizado el pago puntual de las 4 mensualidades o al momento de convertirse en adjudicado propietario.

Trámites Con Auto Ahorro

Concepto	Incentivo
INTEGRACIÓN “A la entrega física del contrato al área de Integrantes de Conauto.”	\$200
PAGO DE UNIDAD “A la entrega de la documentación de pago de unidad original a Conauto.”	\$200

Unidades Pagadas y Refinanciamientos

Concepto	Incentivo
Entrega Inmediata	\$500
Autopción	\$500
Refinanciamientos	\$500

Pago de incentivos diario y está sujeto a la entrega física de la documentación de pago de unidad.

Hemos diseñado una serie de apoyos que sumados a la adecuada estrategia del Gerente Conauto de cada Distribuidora permiten impulsar la venta de contratos de forma directa, la principal característica de estos apoyos es que tanto Distribuidores como Conauto nos asociamos y compartimos gastos **(50%/50%)** para adecuar instalaciones y generar movimiento en nuestros puntos de venta , estos apoyos son:

Apoyo para activaciones comerciales:

- a) En pisos y/o puntos de venta.
- b) Publicidad en Radio y/o Prensa escrita.

Apoyo para activaciones comerciales:

Gasto máximo realizado
por el Distribuidor

\$10,000

Reembolso por
parte de Conauto

\$5,000

Apoyo para Campañas en Redes Sociales.

Apoyo para campañas en Redes Sociales:

Gasto máximo realizado
por el Distribuidor

\$6,000

Reembolso por
parte de Conauto

\$3,000

Apoyo para Imagen Punto de Venta .

Apoyo para Imagen Punto de Venta .

El presupuesto se debe
autorizar previamente por
el área de Mercadotecnia.

Nuevo reembolso por
parte de Conauto

100%

Mantenimiento reembolso
por parte de Conauto

50%

Apoyo para anuncios de Reclutamiento.

a) Anuncios en presa y/o radio cuyo motivo sea la contratación de vendedores exclusivos para el departamento CONAUTO.

El presupuesto se debe autorizar previamente por el área de Mercadotecnia.

Reembolso por parte de Conauto
50%

b) Bolsa de Trabajo OCC **SIN COSTO** para la contratación de vendedores exclusivos para el departamento CONAUTO.

Apoyo para la realización de Actos de Adjudicación.

Gasto máximo realizado por el Distribuidor

\$80,000

Reembolso por parte de Conauto

\$40,000

Gasto real Distribuidor

\$40,000

Para solicitar cada uno de los apoyos antes mencionados, favor de contactar al área de mercadotecnia al siguiente correo electrónico mercadotecnia@conauto.mx es importante considerar que para cada apoyo se debe emplear un formato específico y cumplir con los requisitos que allí se indican.

Cada Distribuidor podrá realizar el cobro de comisiones y apoyos de la presente circular ingresando a la siguiente dirección:

<http://grupoconauto.com.mx>

En este portal podrán verificar el status de cada una de las comisiones y apoyos



1.- Pendiente

Cuando el área Comercial calcula las comisiones y apoyos, envía la información a Cuentas por pagar, que hace una provisión y carga los apoyos/comisiones a la página. En ese momento, al Distribuidor le aparecen los apoyos "Pendientes" para subir sus facturas y documentos de soporte.



2.- En trámite

Cuando el Distribuidor ve los apoyos "Pendientes" carga sus archivos de soporte y factura a la página; si el XML es correcto, el apoyo queda automáticamente en estatus de "En trámite".



3.- Aprobado

Cuentas por pagar valida los documentos de soporte, el PDF y XML de la factura si todo es correcto, "Aprueba" el trámite y solicita el pago a Tesorería.



4.- Pagado

Se gestionan las autorizaciones de emisión de pagos y se realiza el pago 5 días hábiles después de "Aprobado" el apoyo/comisión. Se carga el archivo de pagos a la página y el Distribuidor visualiza su apoyo/comisión con estatus "Pagado".



5.- Aclaraciones

Si hay inconformidad con el importe del apoyo/comisión, el Distribuidor solicita cambio de importe y el apoyo/comisión queda en estatus de "Con cambio". El proceso vuelve a etapa 1. Cuentas por pagar ingresa a autorizar o "Rechazar" el cambio de importe para continuar el proceso. Si al validar la factura y documentos de soporte hay algún rechazo, el proceso vuelve a etapa 1.



6.- Comprobado

A partir del 1º de septiembre de 2018, el Distribuidor debe subir sus Complementos de pago a la página, a más tardar el día 10 del mes siguiente a la recepción del pago, para que el apoyo/comisión quede "Comprobado". De lo contrario, el Distribuidor quedará automáticamente bloqueado para cargar facturas.

← → ↻ grupoconauto.com.mx

CONAUTO ARR. AUTOPCIÓN FIN. AUTOPCIÓN SAADSA GRUPO CONAUTO CONTACTO [INGRESAR](#)

Bienvenido

Selecciona la opción

Empresa Nivel de acceso

CONAUTO Distribuidor

Usuario

Clave

ENTRAR

¿No recuerdas tus datos de acceso?

a) Por internet, ingresa a la página <http://grupoconauto.com.mx> Y captura

- Empresa
- Nivel de acceso: Distribuidor
- Usuario: BID
- Contraseña

Para ingresar a este portal se requiere:

Usuario: NÚMERO DE BID
Clave: CONTRASEÑA

En caso de no contar con su contraseña, favor de contactar al Gerente Regional de Ventas para que él se la proporcione.

Una vez que haya ingresado, podrá acceder a los manuales con las instrucciones necesarias para el envío de archivos XML y complementos de pago REP.

Manuales

- ✓ Guía Distribuidores
- ✓ Guía REP Distribuidores
- ✓ Guía Estados de Cuenta

← → ↻ grupoconauto.com.mx/index.html

GRUPO CONAUTO  

Bienvenido

A NUESTRO NUEVO SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN

✓ Avisos importantes

El proceso de aceptación de cancelación de facturas entra en vigor el 1 de julio del 2018. A partir del 1 de septiembre del 2018, será obligatorio la emisión del REP a mas tardar el día 10 del mes siguiente. Datos que debes considerar verificar antes de ingresar tu factura a nuestro sistema

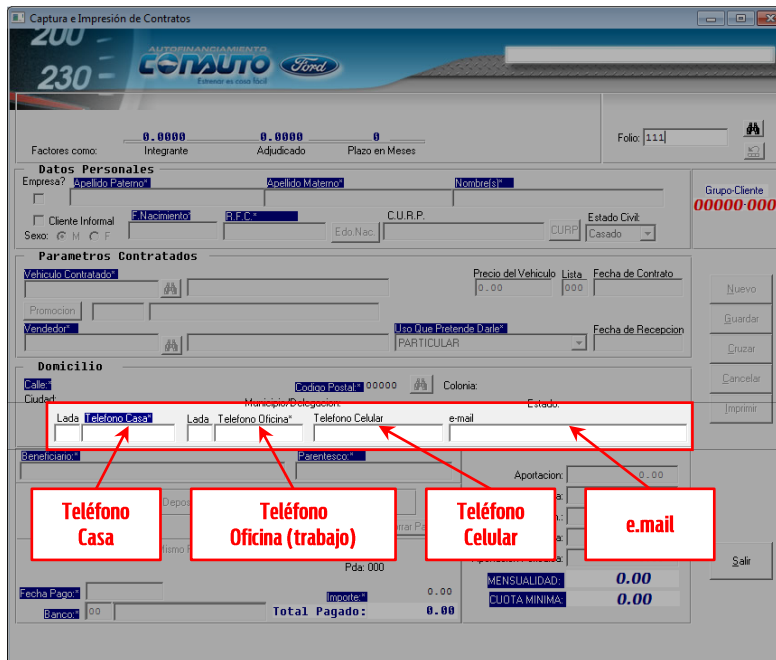
- ✓ Razón social
- ✓ Dirección
- ✓ Concepto
- ✓ Tipo de producto o servicio
- ✓ Unidad de servicio
- ✓ Método de pago

Manuales

- ✓ Guía Distribuidores
- ✓ Guía REP Distribuidores
- ✓ Guía Estados de Cuenta

Hemos detectado que la información que algunos Distribuidores ingresa al momento de la captura de los contratos es incorrecta o nula, esto referente a los números telefónicos de nuestros clientes (casa, oficina y celular) además de las direcciones de correo electrónico, que en su mayoría contienen errores.



Los campos señalados en la parte superior son obligatorios y por ende deben ser reales ya que con ellos las áreas internas del Corporativo ayudan a las Red de Distribuidores para el cuidado de la cartera de clientes.

Esta información se utiliza para llamadas de bienvenida, recordatorio de pago de 2° mensualidades y para campañas especiales de contacto con nuestros clientes.

El cuidado de la cartera de clientes es un tema muy importante para Conauto, ya que de ello dependen las futuras adjudicaciones y por supuesto los pagos de unidad.

IMPORTANTE:

En los casos donde detectemos que la información de los teléfonos y/o correo electrónico no se incluya, tenga errores o se haya inventado

NO SE PAGARÁN LOS SIGUIENTES CONCEPTOS:

- INCENTIVO POR VENTA DE CONTRATOS PARA EL VENDEDOR
- INCENTIVO POR VENTA DE CONTRATOS PARA EL GERENTE
- INCENTIVO POR INTEGRACIÓN DE CONTRATOS PARA EL F&I
- COMSIONES POR VENTA DE CONTRATOS PARA EL DISTRIBUIDOR
- APOYOS ESTRUCTURA PARA EL DISTRIBUIDOR
- APOYOS A PUNTOS DE VENTA PARA EL DISTRIBUIDOR

Requerimos del apoyo de todos para regularizar esta situación lo más rápido posible, el beneficio será mutuo y nos permitirá incrementar el pago de unidades en un futuro cercano.