

Circular: 050 / 2021

Fecha: 07 Abril 2021



PLAN DE
COMISIONES, APOYOS E INCENTIVOS
PARA LA RED DE DISTRIBUIDORES

2021

01.

ESQUEMA DE PAGO DE COMISIONES POR VENTA



COMISIÓN DISTRIBUIDOR POR VENTA DE CONTRATOS DE AUTOFINANCIAMIENTO

Línea	1. Con Auto Ahorro	2. Entrega Inmediata
Figo	\$3,000	\$2,500
Ecosport	\$3,500	\$3,000
Escape, Fusion, Ranger y Bronco	\$4,500	\$4,000
Mustang, Edge, Explorer, Expedition, Lobo, Transit, y Serie F	\$6,000	\$5,500
Cuota Fija*	\$3,000	n/a

1. Por la venta de contratos 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. Por la venta de contratos EI, pagadera de la siguiente manera: 100% al cierre de cada mes.

* Totas las líneas de autofinanciamiento.

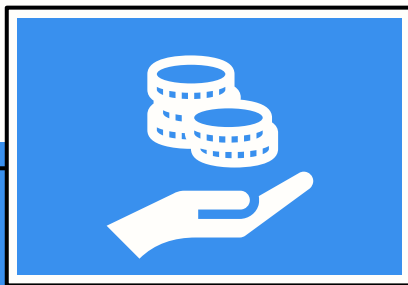
COMISIÓN DISTRIBUIDOR POR UNIDAD PAGADA

Plan / Empresa	Todas las líneas, todos los planes
Con Auto Ahorro	\$2,500
Cuota Fija	
Entrega Inmediata	
Financiera Autopción	
Arrendadora Autopción	

Comisión por Unidad Pagada, disponible para cobro del Distribuidor posterior al cierre de cada mes.

02.

APOYOS ADICIONALES



BONO TRIMESTRAL POR PRODUCTIVIDAD

Promedio mensual de venta de contratos	Bono*
20 o más	40%
15 a 19.9	35%
10 a 14.9	30%
5 a 9.9	25%
0 a 4.9	0%

* El porcentaje del bono a otorgar al Distribuidor será con base al total de comisiones por anticipo de venta de contratos de autofinanciamiento del trimestre a evaluar.

Periodos: Abr-Jun a pagarse en julio / Jul-Sep a pagarse en octubre / Oct-Dic a pagarse en enero.

APOYO PARA SUELDOS GARANTÍA

AUTOFINANCIAMIENTO



Contar con una fuerza de ventas para la venta de autofinanciamiento es el elemento más importante para lograr un resultado exitoso, el apoyo para sueldo garantía aplica de la siguiente manera:

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Total
Sueldo Garantía Asesor Conauto	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$18,000
Distribuidor	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$9,000
Conauto	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$9,000

En los casos donde el importe pagado por el Distribuidor 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.

- Aplica únicamente para asesores NUEVOS exclusivos para Conauto.
- El asesor deberá de estar registrado correctamente en los sistemas SIR y CRM Conauto.
- Es requisito indispensable tomar y acreditar con calificación mínima de 80, la matriz básica de capacitación (Formación Comercial, Prospección Digital, CRM y Negociación).
- El apoyo está condicionado a la captura de prospectos potenciales dentro de CRM Conauto, 25 el primer mes y 50 el 2° y 3° mes respectivamente.
- Para recibir este apoyo, cada asesor debe de realizar por lo menos la venta de 1 contrato de autofinanciamiento durante estos 3 meses.
- NO aplica para Gerentes, F&I's y/o Coordinadores.
- NO aplica para asesores que hayan cobrado este apoyo por medio de otro Distribuidor.
- El Distribuidor podrá tramitar el pago de este apoyo una vez finalizado el período de 3 meses que comprende el sueldo garantía, teniendo exclusivamente 2 meses adicionales como máximo para gestionar dicho cobro, es decir, a partir de la fecha de registro del asesor, el Distribuidor cuenta con 5 meses, de no realizarse durante este periodo, el apoyo por sueldo garantía se perderá.

Apoyo a favor de los Distribuidores por sus inversiones en Puntos de Venta destinados exclusivamente a la comercialización de contratos del Sistema de Autofinanciamiento Conauto.

- Importe máximo de renta autorizado para cada Punto de Venta Ordinario: [\\$50,000 mensuales](#).
- Apoyo garantía para Puntos de Venta nuevos, 50% por los 3 primeros meses (no aplica para reaperturas).
- La garantía anterior de 50% de apoyo por los 3 primeros meses no aplicará durante el periodo de contingencia sanitaria por Covid-19 (semáforos: amarillo, naranja y rojo).

Isla en centro comercial



Local en centro comercial



Isla en exterior



Punto de Venta Móvil

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.

- El cálculo para determinar el apoyo será de acuerdo la siguiente tabla:

ALCANCE OBJETIVO VENTA DE CONTRATOS

80% - 99%

50%

APOYO A RENTAS
DEL IMPORTE TOTAL SIN IVA

100%

100%

APOYO A RENTAS
DEL IMPORTE TOTAL SIN IVA

Importante: para poder considerar este apoyo para cada Distribuidor, es indispensable firmar (aceptar) la Guía de Ventas 2021 de Grupo Conauto, donde se especificará el objetivo de número de contratos por mes, acorde a la cantidad de puntos de venta vigentes en conjunto al potencial del Distribuidor.

POLÍTICA DE ADQUISICIÓN PARA PUNTOS DE VENTA MÓVILES

El apoyo para punto de venta móvil aplica exclusivamente para vehículos de la línea TRANSIT.

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

- 1) A través de una operación de Financiera Autopción.
- 2) Plazos desde 24 y hasta 48 meses.
- 3) Enganche desde el 0% hasta el 20% (a elección del Distribuidor).
- 4) Con Valor Residual del 20% (mismo que será pagado por el Distribuidor al final del plazo para que el vehículo quede como propiedad del Distribuidor).
- 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 vehículo que mejor permite cumplir el objetivo de “mover la oficina” es la **Transit**, en los catálogos siguientes:

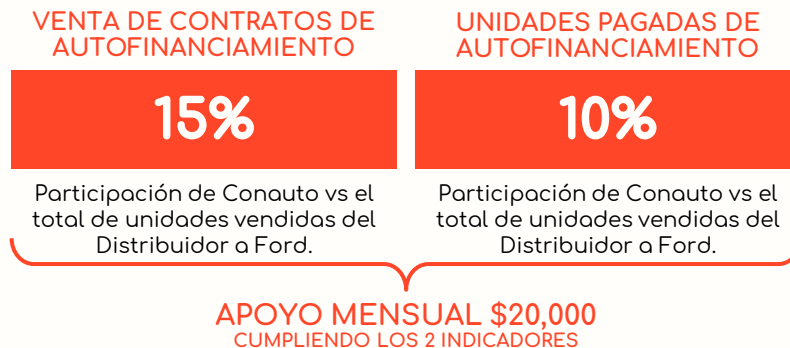
N1B	TRANSIT VAN CORTA DIESEL	\$ 545,600
N1A	TRANSIT VAN CORTA DIESEL AIRE ACONDICIONADO	\$ 550,800
N3B	TRANSIT VAN LARGA DIESEL	\$ 553,400
N3A	TRANSIT VAN LARGA DIESEL AIRE ACONDICIONADO	\$ 560,500
M7C	TRANSIT VAN 410M TECHO MEDIANO	\$ 697,700

El Distribuidor que elija una versión distinta de Transit, con un precio mayor, deberá absorber la diferencia como enganche o pago inicial.

PUNTOS DE VENTA ESPECIALES

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 deberá cumplir los siguientes 2 indicadores:



Para Puntos de Ventas Especiales NO se considerará la garantía de apoyo del 50% durante los 3 primeros meses. El apoyo se otorgará con base en el resultado móvil trimestral del Distribuidor de los 2 indicadores anteriores.

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

Para poder mantener el registro de un punto de venta especial, es indispensable por lo menos 1 contrato de autofinanciamiento mensual vendido directamente por el equipo del punto de venta especial, en caso de incumplir este requisito en un bimestre, se procederá a dar de baja el punto de venta, se notificará a Ford Motor Co. y se deberá retirar la imagen de Grupo Conauto.

AUTOFINANCIAMIENTO
COMAUTO
Estrenar es cosa fácil®

\$10,000

Apoyo de acuerdo a productividad

Apoyo garantizado		Costo por Lead				Conversión de venta				Apoyo Total	
% apoyo	Importe	Rango		% apoyo adicional	Importe	Rango		% apoyo adicional	Importe	Importe	%
20%	\$2,000	>	\$35	30%	\$3,000	6.0%	<	30%	\$3,000	\$8,000	80%
		\$36	\$50	25%	\$2,500	3.5%	5.9%	25%	\$2,500	\$7,000	70%
		\$51	\$80	20%	\$2,000	1.5%	3.4%	20%	\$2,000	\$6,000	60%
		\$81	\$99	15%	\$1,500	0.5%	1.4%	15%	\$1,500	\$5,000	50%
		\$100	<	0%	\$ -	>	0.4%	0%	\$ -	\$2,000	20%

Durante mes de apoyo

Al mes siguiente de la ejecución de la campaña

- ✓ La administración de las redes sociales se deberá de realizar de forma profesional a través de una Agencia Digital (autorizada previamente por Conauto) o por área de MKT del Distribuidor.
- ✓ La solicitud de apoyo se debe realizar dentro de los primeros 5 días del mes y la o las campañas deben finalizar 4 días antes del cierre de mes.
- ✓ Se deben cumplir los lineamientos de imagen corporativa de Grupo Conauto.
- ✓ Las redes sociales (RRSS) a utilizar para la publicidad deben ser exclusivas para los planes de Conauto.
- ✓ La FanPage Conauto del Distribuidor será susceptible de auditoria digital cuando así se solicite y se programe.

- ✓ El objetivo publicitario debe ser acorde al resultado que se espera obtener, los más recomendables son: generación de clientes potenciales e interacción (recepción de mensajes).
- ✓ No se recomienda la promoción de publicaciones.
- ✓ El Distribuidor que solicite este apoyo debe contar con la estructura necesaria para atención de leads de forma oportuna.
- ✓ Los leads generados con la campaña deben ser captura leads en el CRM Conauto sin excepción.
- ✓ Se debe reportar el resultado de la campaña durante, al finalizar la campaña y al cierre de mes.

APOYO PARA ACTIVACIONES COMERCIALES FERIAS Y EXPOS



INVERSIÓN MÁXIMA MENSUAL DISTRIBUIDOR

\$10,000

50%

Distribuidor

50%

Conauto

Apoyo diseñado especialmente para la promoción del sistema en autofinanciamiento, el cual podrá ser utilizado en los siguientes conceptos:

- Publicidad en prensa y/o radio.
- Renta de equipo para perifoneo.
- Contratación servicio de volanteo.
- Impresión de materiales gráficos tales como, volantes, posters, lonas, electrostáticos (previa autorización del diseño).
- Renta de espacios temporales para realizar eventos.

Este apoyo esta condicionado a la firma y cumplimiento de un objetivo adicional de venta de contratos.

El formato de solicitud de apoyo, deberá ser enviado al área de mercadotecnia por lo menos 5 días antes de la realización del evento, activación y/o publicación.

El presupuesto se debe autorizar previamente por el área de Mercadotecnia de Grupo Conauto, no se realizará pago alguno en caso de no respetar el proceso de solicitud, análisis y autorización.

En grupo Conauto somos conscientes de la actual situación que limita la venta a través de cambaceo junto con la realización de eventos en lugares públicos (puntos de venta y/o plazas comerciales), por ello durante el periodo de contingencia sanitaria por Covid-19 (semáforos: amarillo, naranja y rojo) únicamente los Distribuidores que lo consideren adecuado, podrán hacer uso de este apoyo, tomando todas las medidas sanitarias que las autoridades de cada entidad soliciten.

APOYO IMAGEN PUNTO DE VENTA

Se permitirá al Distribuidor que así lo solicite el uso de logotipo para impulso de la comercialización de los productos de Grupo Conauto.

100%

Apoyo para imagen de puntos de venta nuevos, instalación por 1º vez.

50%

Apoyo para mantenimiento de imagen previamente instalada.

La imagen de Grupo Conauto podrá utilizarse en:

- Puntos de Venta Conauto ordinarios
- Puntos de Venta Conauto especiales
- Fachadas Distribuidores Ford
- Oficinas y/o cubículos de ventas de Distribuidores Ford.

La solicitud de apoyo deberá estar acompañada de 3 cotizaciones de proveedores diferentes y se debe incluir un fotomontaje del trabajo a realizar, cada presupuesto debe ser autorizado previamente por el área de Mercadotecnia de Grupo Conauto, no se realizará pago alguno en caso de no respetar el proceso de solicitud, análisis y autorización.



- LOGO A UTILIZAR EN IMAGEN PUNTO DE VENTA -



APOYO PARA RECLUTAMIENTO DE ASESORES

- 1) Apoyo en diseño para anuncio de reclutamiento, de acuerdo a las especificaciones del Distribuidor, el área de mercadotecnia realizará las aplicaciones según el medio a utilizar y/o publicar.
- 2) Bolsa de trabajo OCC SIN COSTO para el Distribuidor, para publicar vacantes de contratación de vendedores exclusivos para el departamento CONAUTO.
- 3) Anuncios en prensa y/o radio cuyo motivo sea la contratación de vendedores exclusivos para el departamento CONAUTO.

50%

Distribuidor

50%

Conauto

Presentar solicitud de apoyo acompañada de la medida mecánica del periódico, junto con las especificaciones (prestaciones) del Distribuidor.

Cada presupuesto debe ser autorizado previamente por el área de Mercadotecnia de Grupo Conauto, no se realizará pago alguno en caso de no respetar el proceso de solicitud, análisis y autorización.



03.

INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS



INCENTIVOS PARA ASESORES DE VENTA

AUTOFINANCIAMIENTO



CON AUTO AHORRO y CUOTA FIJA	
Incentivo por cada contrato	Incentivo Asesor
Por venta de contrato (Integración Digital)	\$2,000
Al pago de 2da. Mensualidad (Integración Física)	\$1,500
A la autorización del crédito	\$500
Al pago de la unidad	\$1,000
	\$5,000

ENTREGA INMEDIATA	
Incentivo por cada contrato	Incentivo Asesor
Por venta de contrato (Integración Digital y Física)	\$2,000

El pago de estos incentivos se realizará a través del Distribuidor para su posterior dispersión al equipo de asesores.

INCENTIVOS PARA ASESORES DE VENTA

FINANCIAMIENTO Y ARRENDAMIENTO



Línea	Plan Confianza	Plan Eng. Bajo	Plan Especial
Figo	\$1,000	\$1,500	\$2,000
Ecosport	\$1,000	\$2,000	\$2,000
Ranger, Escape, Fusion, Mustang, Bronco, Transit y Serie F	\$1,000	\$3,000	\$2,000
Edge, Explorer, Expedition y Lobo	\$1,000	\$3,500	\$2,000
Lincoln	\$1,000	\$4,000	\$2,000



Todas las líneas	Ford y Lincoln
0.70%	sobre el monto base del cálculo del arrendamiento

El pago de estos incentivos se realizará a través del Distribuidor para su posterior dispersión al equipo de asesores.

INCENTIVOS PARA GERENTES CONAUTO

(1) PLAN CON AUTO AHORRO Y CUOTA FIJA

Venta de contratos	Incentivo	Adicional por CRM*	Incentivo Total
20 o más	\$950	\$50	\$1,000
15 a 19	\$850	\$50	\$900
10 a 14	\$650	\$50	\$700
5 a 9	\$450	\$50	\$500
1 a 4	\$250	\$50	\$300

(2) PLAN ENTREGA INMEDIATA

Incentivo	Adicional por CRM*	Incentivo Total
\$400	\$50	\$450

TODAS LAS LÍNEAS POR CADA UNIDAD

(3) FINANCIERA AUTOPCIÓN

Incentivo	Adicional por CRM*	Incentivo Total
\$400	\$50	\$450

TODAS LAS LÍNEAS POR CADA UNIDAD

- (1) Incentivo por cada venta de contrato a pagarse de la siguiente manera, 50% como anticipo al cierre de cada mes, al 4° mes y de acuerdo a la revisión de cada venta, se genera un complemento del 50% restante, exclusivamente de aquellas ventas (clientes) con saldo al corriente al momento de la revisión (4° mes), teniendo como límite hasta \$500 en contra para considerarse como saldo al corriente. En los casos donde los clientes no se encuentren al corriente el complemento no se realizará y el importe del anticipo será ajustado al siguiente pago de incentivos.
 - (2) Incentivo por cada pago de unidad, indispensable integración digital.
 - (3) Este incentivo aplica tanto para operaciones nuevas como refinanciamientos de valores residuales.
- * Incentivo adicional por CRM Conauto condicionado a los siguientes puntos: captura de prospectos potenciales (alcance mínimo 80% del objetivo) y porcentaje de abandono no mayor al 35%.

Importante: el pago de este incentivo se realizará al personal registrado en el catálogo de firmas como Gerente Conauto, cuando el mismo Gerente realice las funciones de F&I, tendrá derecho de recibir ambos incentivos, siempre y cuando, también esté asignado en el catálogo de firmas con ambas funciones.

INCENTIVOS PARA F&I CONAUTO

INTEGRACIÓN DE CONTRATOS CON AUTO AHORRO y CUOTA FIJA

Concepto	Incentivo
INTEGRACIÓN "A la entrega física del contrato al área de integrantes de Conauto."	\$400

UNIDADES PAGADAS CAH, CF, EI y FINANCIERA

Concepto	Incentivo
Pago de Unidad Sin devolución "Bien a la primera"	\$500
Operación con 1 o más devoluciones	\$150

Importante: el pago de este incentivo se realizará al personal registrado en el catálogo de firmas como F&I Conauto, cuando el mismo F&I realice las funciones de Gerente, tendrá derecho de recibir ambos incentivos, siempre y cuando, también esté asignado en el catálogo de firmas con ambas funciones.

El pago de estos incentivos se realizará a través del Distribuidor para su posterior dispersión al equipo de asesores.



PLAN DE COMISIONES, APOYOS E INCENTIVOS
PARA LA RED DE DISTRIBUIDORES

ABRIL 2021