

¿CÓMO VAMOS A VENDER

TRANSIT COURIER?



CIRCULAR CONAUTO 100/ 2021

16 AGOSTO 2021

Nueva Ford Transit Courier 2021:
Rendimiento y Versatilidad para tu negocio.

Estimados Distribuidores: Como saben, **Grupo CONAUTO** tiene la **PREVENTA EXCLUSIVA** de la nueva **Transit Courier 2021**, y es una excelente noticia, que representa una oportunidad de vender más y seguir ofreciendo unidades de calidad y funcionalidad para todos nuestros clientes y prospectos.

Las características de la nueva Transit Courier 2021 son completamente **afines al perfil de nuestros clientes con ingresos variables no comprobables e informales**, ya que es una unidad de trabajo con enfoque a pequeños negocios o empresas que cuentan con una estructura comercial.

El autofinanciamiento que ofrece Grupo CONAUTO es ideal para este tipo de emprendedores que buscan fortalecer sus negocios y minimizar gastos de traslado sin desembolsar grandes cantidades de dinero en enganches y al mismo tiempo, brinda alternativas a sus condiciones financieras específicas como comprobantes de ingresos, figuras de respaldo o estatus en buró de crédito.

Ahora que entendemos que nuestros clientes están afuera
¡ VAMOS POR ELLOS !

Realizaremos **tres acciones sencillas para maximizar nuestros resultados** a la hora de prospectar y enfocar nuestros esfuerzos para un cierre de venta efectivo para la nueva Transit Courier 2021.

Cambaceo



Es el proceso de venta en el que se ofrece un producto o servicio de manera directa a un comprador potencial. También es conocido como venta cara a cara o de puerta en puerta.

Telemarketing



Es una forma de mercadotecnia directa en la que se utiliza el teléfono para contactar con clientes potenciales y comercializar los productos y servicios.

Marketing digital



Es una herramienta de venta que utiliza internet y tecnologías como las computadoras, teléfonos móviles y otras plataformas para promover productos y servicios.

Se debe programar de dos a tres salidas a campo a la semana con una duración de al menos dos horas efectivas, el objetivo es lograr al menos 5 prospectos por asesor en cada salida. Recuerda que la intención es ofrecer y dar a conocer la oferta comercial que tiene **Grupo CONAUTO** en la nueva Transit Courier 2021.

Para realizar un cambaceo efectivo considera los siguientes puntos:

Identifica la zona a visitar.- Toma en cuenta que debe ser una zona con alta presencia de negocios a los cuales puedas ofrecer la nueva Transit Courier, te enlistamos algunos ejemplos de negocios con alto potencial:

- **Florería**
- **Tortillería**
- **Panadería**
- **Mensajería**
- **Tlapalería**
- **Restaurantes**
- **Materias primas**
- **Carnicería**
- **Hoteles**
- **Vidriería**
- **Mueblería**
- **Decoración**
- **Cafetería**
- **Tienda de abarrotes**
- **Papelería**
- **Negocios de mascotas**
- **Organización de eventos**
- **Y muchos más...**

Lleva todo lo necesario.- Organiza un folder con tus herramientas de venta antes de salir, volantes, fichas técnicas, tarjetas de presentación, material de apoyo con la oferta comercial y todo lo que creas que te pueda ayudar a responder las dudas y necesidades de información de tu prospecto.

Amable, Elegante y Eficaz.- Sabemos que una gran sonrisa conquista y abre cualquier puerta, sin embargo, hoy en día, no es posible lucir esa sonrisa, así que debes ser doblemente amable al presentarte y mostrar la oferta comercial, nunca olvides tu cubrebocas, mantener la sana distancia y seguir todas las medidas para hacer tu trabajo de una manera eficiente sin exponer tu salud.

Control y seguimiento de prospectos.- Para tener un control efectivo de los prospectos generados durante tus salidas a campo, es necesario que los traslades a tu **CRM** y los reportes a tu Gerente Regional en cada una de tus salidas. No olvides solicitar los datos de contacto de todos tus prospectos para poder darles un seguimiento adecuado, enviar cotizaciones, fichas técnicas y enfilarlos hacia la venta.



Telemarketing

Ahora deberás contactar a tus prospectos, refuerza la oferta comercial de la Transit Courier, aclarar posibles dudas y agenda una visita o llamada para continuar con el seguimiento de la venta. No olvides incluir a tu base de prospectos los contactos que en algún momento rechazaron unidades como Ranger, F-150 o alguna otra versión de Transit, recuerda que la nueva Transit Courier es una unidad de trabajo con un precio más competitivo y se convierte en una excelente alternativa.

Como punto final de la estrategia deberás apoyarte en las campañas digitales, comunicación en redes sociales, anuncios web entre otros, recuerda que cuentas con el apoyo de corporativo por si tienes la necesidad de un anuncio especial o alguna pieza publicitaria en específico.

Además, seguiremos generando campañas de Leads para la red y les compartiremos materiales exclusivos para la difusión de la Preventa Transit Courier.



EN RESUMEN ¿Qué vamos a hacer?

1. Por lo menos dos o tres veces a la semana dedicaremos al menos dos horas efectivas a realizar cambaceo en una zona con alto potencial. El objetivo de cada salida es generar al menos 5 prospectos calificados por asesor. Entre más salidas a la semana realices, es mejor, tendrás más prospectos y mayor posibilidad de venta.
2. Notifica a tu Gerente Regional el día y horario en que vas a realizar esta actividad.
3. Los prospectos generados durante esta actividad deben ser integrados al CRM y debes reportarlos a tu Gerente Regional para dar seguimiento a cada uno.
4. Tu Gerente Regional te apoyará a realizar llamadas de seguimiento a tus prospectos, respaldando tu trabajo, en esta actividad.
5. Realiza llamadas programadas a tus prospectos destacando las características de la unidad y la oferta comercial, realiza anotaciones del avance en cada uno.
6. Apóyate en las campañas digitales como fuente de generación de Leads, atiéndelos cuanto antes y programa una reunión presencial con ellos.
7. Al cierre de la semana se validará el avance tanto en CRM como en el reporte a Gerencia Regional.

CONOCE Y DESTACA SUS INCREÍBLES CARACTERÍSTICAS

Recuerda que la nueva Transit Courier 2021 es una unidad de trabajo orientada a los negocios comerciales, por lo que es muy importante destacar sus características y funcionalidades adaptándolas a las actividades de cada uno de tus clientes.

Gracias a su **espacio de carga de 2,3 m³** y su **capacidad de carga de 595 kg**, la Nueva Transit Courier facilita prácticamente cualquier tarea.

Su Motor 1.0L I3 cilindros a Gasolina te apoyará a conseguir un **consumo de combustible excepcional**.

Increíblemente **cómoda y funcional** no solamente para el transporte de tu carga sino también para facilitar al máximo tu jornada laboral.



Sistema de llenado de combustible sin tapón que **te facilita el suministro y protegiéndote de una extracción no deseada**.

OFERTA COMERCIAL TRANSIT COURIER

60 Meses
con o sin
anualidad

- 50% DE DESCUENTO EN LA 1ER. MENSUALIDAD**
Conauto abonará el 50% restante al estado de cuenta del cliente, para completar el pago mensual.
- 1 AÑO DE SEGURO AUTOMOTRIZ GRATIS**
Para todos los clientes al pago de su unidad.
- Cuatro líneas de Autofinanciamiento EXCLUSIVAS**
Para que el cliente elija la mensualidad más cómoda.
- Clientes**
PF,PFAEM,PM informal o independiente.

Líneas únicas de Autofinanciamiento

El cliente elige una línea desde \$351,000 hasta \$411,000, esto significa que en los casos que la unidad a facturar tenga un precio mayor a la línea contratada, el cliente deberá de realizar el pago de la diferencia al Distribuidor.

Factor de actualización diferenciado

Mientras el cliente permanezca con estatus de Integrante, gozará de un menor factor para poder ofrecer una mensualidad más accesible, al momento de la adjudicación el factor se actualizará, y el cliente deberá estar consciente que su pago mensual será diferente.

Recuerda que tienes la oportunidad de ganar \$1,500.00* como incentivo especial de Ford Elite Plus por cada Transit Courier entregada.

*Se deberá reportar la venta en Smart Vincent registrándola con el STARS ID del vendedor de CONAUTO.

Consulta términos y condiciones en el Boletín N° OVM-2021-06-23-2885

Concurso Especial CONAUTO

TRANSIT
COURIER

Adicional al incentivo de Ford, nosotros premiaremos tu esfuerzo, para ello desarrollamos el Concurso Especial Preventa Conauto:

1. Se premiará al Asesor con mayor número de contratos de preventa vendidos.
2. También se premiará al Gerente Conauto que tenga el equipo con mayor número de contratos de preventa vendidos.
3. Los premios son una Tablet Samsung Galaxy Tab A7, para cada uno.



Vigencia del concurso : del 1° de julio al 30 de septiembre de 2021

Resultados preliminares (Al mes de julio) Concurso Especial CONAUTO.

Lugar	BID	Asesor	Gerente CONAUTO
	41	Aarón Mendoza	Guadalupe Santa Cruz
	331	Enrique Brisuelas Hernández	Samuel Velazco Lezama

Al momento tenemos un empate en primer lugar entre el BID 41 y el 331.

¡QUE GANEN LOS MEJORES!
Aún es tiempo de poder GANAR