



De: Fernando Murguía Sierra
Director Comercial

Boletín: 1/2011
Fecha: 10/06/2011

Para: Director General
Gerente General
Gerente de Ventas

Asunto: Plan AUTOPCIÓN

"Excelentes noticias"

Nos complace informarles sobre el lanzamiento de un nuevo y excelente producto financiero, mismo que ha sido diseñado con la finalidad de generar ventas incrementales para la Red de Distribuidores Ford.

Este plan se llama **"Autopción"**, el cual les permitirá atender a un segmento de mercado que busca una mensualidad cómoda, con la posibilidad de llevarse una unidad de mejor equipamiento.

A continuación se describen las siguientes características del plan **"AUTOPCIÓN"**:

Características:

- *Crédito simple con un pago inicial (enganche) y un valor residual al final del plazo.*
- *Valor residual del 30% en ambos plazos.*
- *Plazos a 24 y 36 meses.*
- *Precio de contado.*
- *Enganche mínimo del 25% y máximo del 50%.*
- *Tasa de interés fija del 16% anual (se revisará cada 3 meses).*
- *Comisión por apertura del 1.5% sobre saldo a financiar.*
- *Opción de volver estrenar un vehículo Ford cada 2 ó 3 años.*
- *Garantía de un valor mínimo al final del plazo.*
- *Mensualidades cómodas y atractivas.*
- *No hay penalización por pagos anticipados.*

¿A quién se le puede vender este plan?

- *Personas físicas asalariadas.*
- *Personas físicas con actividad empresarial.*

Restricciones:

- NO personas morales.
- NO clientes con actividad informal.
- NO flotillas.
- NO camiones.
- NO servicio público.

¿Cuáles son los vehículos que podemos comercializar?

- Focus.
 - Fiesta.
 - Escape.
 - Ecosport.
 - Explorer.
 - Ranger Crew Cab.
 - Ikon.
 - Fusión.
 - Edge.
- } En todas sus versiones.

Ventajas al comercializar AUTOPCIÓN

Es el único plan que ofrece las siguientes opciones al finalizar el plazo del crédito:

- **Renovar la unidad:**
 - Cada 2 ó 3 años según sea el plazo elegido.
 - Pagando el valor residual y el nuevo enganche con la toma de la unidad.
- **Conservar el vehículo:**
 - Refinanciando el valor residual.
 - 24 meses máximos para los créditos a 36 meses.
 - 36 meses máximos para los créditos a 24 meses.
 - Con tasa fija
 - Liquidando el valor residual de contado.
- **Devolver el vehículo:**
 - El cliente podrá devolver la unidad a "AUTOPCIÓN", si cumple con las siguientes condiciones:
 - ✓ Vehículo en buenas condiciones.
 - ✓ Uso máximo 20,000 Km por año.
 - ✓ Se le cobrará un peso (1.00 MN) por cada Km adicional.

- ✓ Uso adecuado de acuerdo al kilometraje pactado o cobro por desperfectos, revisión física en la Distribuidora a la entrega del vehículo.
- ✓ Entrega de documentación en regla (tenencias, verificación tarjeta de circulación, bitácora de servicios).
- ✓ El Distribuidor recibirá el vehículo cuando lo regrese el cliente.

¿Qué beneficios otorga este plan?

- Valor residual garantizado.
- Opción de volver a estrenar un vehículo último modelo.
- Renovar, liquidando el valor residual y el enganche con la toma de la unidad.
- Nuevo Ford, nueva garantía.
- Estrenas cada 2 ó 3 años.
- Siempre tendrá el cliente acceso a estrenar modelos de lanzamiento.
- Mensualidad más baja que en otra opción de crédito tradicional.
- Seguro automotriz y seguro de vida financiados.

Capacitación

Para que este nuevo plan sea todo un éxito, hemos diseñado un programa especial de capacitación conforme a lo siguiente:

- **Curso de capacitación a través de Ford Star**, programado el próximo **lunes 13 de junio de 14:00 a 16:00 Hrs.** (hora del centro), mismo que será dirigido a Gerentes y Fuerza de Ventas de Tradicional.
- Curso presencial en la Distribuidora durante los meses de junio y julio del presente año.
- Instalación y asesoría del módulo operativo de AUTOPCIÓN, mismo que inició
- Herramientas.
 - Trípticos.
 - Comparativos.
 - Cotizador (solver adjunto).
 - Lista de precios.

Se está diseñando la página de Capacitación WEB, en donde los Gerentes de ventas, F&I y Vendedores podrán tomar los cursos sobre el producto, así como el proceso de operaciones.

Publicidad

- Primera etapa
 - A través del portal de internet de Autopción.
 - Mailing y redes sociales.
 - Comunicación directa a la fuerza de ventas para que conozcan el producto (volantes para identificar beneficios y características).

- Segunda etapa
 - Volantes para la fuerza de ventas.
 - Prensa y radio en eventos comerciales a nivel nacional.
 - Publicidad online.

Incentivos

- Por unidad pagada al Distribuidor:

Incentivos	
<i>Fuerza de ventas</i>	<i>\$380</i>
<i>Gerente de ventas</i>	<i>\$160</i>
<i>F&I</i>	<i>\$160</i>
Total	\$700

Nota: Estos incentivos son por introducción del plan.

Mecánica operativa:

- Proceso de investigación (Flujo).
 - El F&I solicita documentación y genera buró para digitalizar documentos vía sistema
 - Autopción recibe solicitud y analiza el crédito:
 - a) aprueba
 - b) condiciona y solicita más información/garantías ó
 - c) rechaza
 - F&I recibe respuesta en caja de notas y complementa información solicitada si es requerida
 - En solicitudes aprobadas el F&I imprime contrato y pagaré para firma del cliente. Distribuidor recibe enganche y apertura de crédito
 - F&I genera factura del vehículo y es endosada por el cliente, envía documentos originales a corporativo Autopción.
 - Corporativo Autopción recibe documentación y es auditada
 - Distribuidor recibe el pago de la unidad menos el enganche y la apertura de crédito al siguiente día
- Requisitos de crédito.

Persona Física	Persona Física con Actividad Empresarial
Tener entre 28 y 69 años	Tener entre 28 y 69 años
Tener buenas referencias de crédito	Tener buenas referencias de crédito
Solicitud de Crédito	Solicitud de Crédito
Comprobantes de ingresos últimos tres meses	Comprobantes de ingresos últimos tres meses
Comprobante de domicilio	Comprobante de domicilio
Identificación oficial vigente y con fotografía	Identificación oficial vigente y con fotografía
	Poderes y copia de declaración
	Estados de cuenta (4 meses)

- **Seguro Automotriz.**

El seguro automotriz se incluirá en las mensualidades del cliente. La compañía aseguradora es Qualitas, S.A.B.

- **Lo Jack**

Si es necesario, se instalará un dispositivo localizador/inmovilizador en el vehículo, su costo será a cargo del cliente y se financiará en su plan de pagos

- **Seguro de vida**

Todos los clientes cuentan con un seguro de vida e incapacidad total y permanente por el saldo insoluto que se tenga al momento del siniestro.

Gestión de trámite

4 meses antes del vencimiento del plazo contratado, el área de Atención a cliente realizará llamadas a los clientes a efecto de informarles que está próximo a vencer el plazo del plan y que se acerca el pago del valor residual del vehículo, otorgando las opciones que tendrá el cliente las cuales serán:

- *Pago de contado del valor residual si desea quedarse con el vehículo.*
- *Refinanciamiento del valor residual conforme a los plazos y lineamientos establecidos.*
- *Ejercer la opción de un segundo contrato, para lo cual deberá llevar el automóvil a la Distribuidora en la cual lo adquirió, a efecto de valorar la unidad de acuerdo a las condiciones establecidas en el anexo del contrato, y de la venta de la misma al distribuidor en caso de proceder, cubrir el valor residual y abrir un nuevo contrato.*
- *En caso de que el cliente no desee quedarse con la unidad, deberá firmar la correspondiente dación en pago de la misma, entregándola a F. Conauto, procediendo a la venta de la misma de acuerdo a las condiciones pactadas en el contrato así como en el anexo del contrato.*

Este plan está diseñado para todos aquellos clientes interesados en renovar un auto nuevo cada 2 ó 3 años, evitando gastos de mantenimiento.

Recuerda que aquí se inicia una nueva historia de éxito, aprovechemos esta gran oportunidad que nos ofrece "AUTOPCIÓN".

¡Les deseamos mucho éxito en este gran lanzamiento!