



GM de México

General Motors de México S. de R.L. de C.V.
Edificio Corporativo Siglo XXI
Ejército Nacional No. 843
Col. Granada Del. Miguel Hidalgo
México, D.F.
C.P. 11520
México

2 de junio de 2015

G_0000217680

Estimados Amigos Distribuidores:

Tenemos el gusto de saludarles en el inicio del mes de junio en el que tenemos grandes novedades en nuestra oferta de planes e incentivos.

Campaña 20 Días Chevrolet

Es un gusto comunicarles que iniciamos nuestra exitosa Campaña “**20 Días Chevrolet**” en la cual incluimos incentivos muy atractivos para los modelos principales de la marca, además de contar con una importante inversión publicitaria en medios de comunicación, misma que estamos seguros representará incrementos en afluencia y cierres de ventas.

Los Precios y Planes de Incentivos durante los 20 Días Chevrolet se detallan en la siguiente tabla:

Modelo 2015	Nuevos Descuentos en todas las operaciones	Nuevas tasas subsidiadas desde 9.9% a 24 meses con GMF	Un Año de Seguro Gratis	0% de Comisión por Apertura con GMF	Nuevos Precios de Lista
Matiz	-	✓	✓	-	Incremento 1.5%
Spark	✓	✓	✓	✓	Incremento 1.0%
Aveo	✓	-	✓	✓	-
Sonic	✓	✓	✓	✓	-
*Cruze	✓	-	✓	-	-
Cruze 15.5	✓	✓	✓	✓	-
Malibu	✓	X	-	✓	-
Camaro	✓	-	X	✓	-
Trax	✓	✓	✓	✓	-
Suburban	✓	-	-	-	Incremento 1.0% Excepto Paq. A “LS”
Tahoe	-	-	-	-	Incremento 1.0%
Silverado 2500	✓	-	-	-	-

Nomenclaturas: ✓ Nuevo Incentivo X Incentivo eliminado

*Cruze 2015: último mes con incentivos para liquidación

Adicionalmente, les invitamos a que revisen los detalles correspondientes al nuevo programa de incentivos para Gerentes de Ventas denominado “**Cruze-Malibu Challenge**”, que emitimos el pasado viernes 29 de mayo.

Les recordamos que continuamos con el programa de márgenes variables para el segundo trimestre (Abril-Junio 2015); para términos y condiciones favor de referirse al boletín



GM de México

General Motors de México S. de R.L. de C.V.
Edificio Corporativo Siglo XXI
Ejército Nacional No. 843
Col. Granada Del. Miguel Hidalgo
México, D.F.
C.P. 11520
México

G_0000207754 “Nuevo programa de margen variable para Trax y Traverse”. Los nuevos objetivos serán enviados por su gerente de distrito correspondiente.

Les solicitamos consultar la guía rápida para administración de ventas anexa para mayor detalle de las aportaciones de GMM, Distribuidor y GMF.

NOTAS ACLARATORIAS

1. Estos bonos serán válidos únicamente para aquellas ventas reportadas en SOFIA del 2 al 30 de junio de 2015. Esta información deberá ser la misma a la reportada en el sistema interno de facturación del mismo periodo, en caso de haber discrepancias se debitará la bonificación.
2. Los datos de cada cliente que adquiera las unidades en este periodo deberán ser capturados en SOFIA exclusivamente como "Venta Menudeo".
3. Todos los planes de financiamiento subsidiado aplican sobre precio de lista o precio de contado en caso de que este aplique (consultar guía rápida), en caso de facturarse un precio menor se pagará el subsidio de manera proporcional y en caso de facturarse a un precio mayor no se pagará el subsidio proporcional al excedente, esta diferencia será cubierta por el distribuidor
4. Los contratos que son facturados con tasa subsidiada deberán de registrarse en SOFIA con el tipo de pago siguiente: GMF Tasa Subsidiada, en caso contrario no aplicará el incentivo pertinente.
5. GMM no tendrá participación directa en el pago de bonificación no publicada para unidades por planes en operaciones de financiamiento GMF.
6. El distribuidor deberá tramitar la póliza de seguro gratis con la aseguradora participante vigente del mes. En caso de no cumplir con los procedimientos de alta en tiempo y forma GMM no será responsable del pago de la póliza en cuestión.
7. Los bonos a la venta no aplican para programa DEMO, Flotillas, taxi, Suauto, uso interno, venta a proveedor, venta a empleados, ni pérdida total.
8. Para consultar términos y condiciones de los bonos de lealtad y conquista de Cheyenne favor de dirigirse al documento anexo “Condiciones de Bonos de lealtad y conquista”.
9. La información de la factura fiscal (Nombre del cliente, dirección, fecha y monto de factura) deberá ser la misma a la reportada en el sistema SOFIA, en caso de haber discrepancias se debitará la bonificación correspondiente.
10. Cualquier contrato que GMF llegue a comprar y se identifique el incumplimiento en los requerimientos especificados en la guía rápida para el vendedor, traerá como consecuencia el cobro directo sobre las comisiones, mismas que GMF transfiere a favor de los distribuidores al cierre cada mes.

En caso de dudas o comentarios, favor de contactar a sus Gerentes Regionales.

¡Excelentes Ventas!

Pedro Ruiz
Director de mercadotecnia
VSSM-GMM

Guillermo Degollado
Director de Ventas
Chevrolet

Miguel Plazas
Director de Ventas y Mercadotecnia
GMF