

	<b>TÍTULO DEL DOCUMENTO:</b>  POLITICA BUEN FIN Noviembre 2015	<b>VERSIÓN:</b> 2	<b>NOMENCLATURA:</b> S-V-PO-151101
		<b>FECHA DE EMISIÓN:</b> 12 de Noviembre 2015	
		<b>TIPO DEL DOCUMENTO:</b> POLITICA	
<b>ÁREA QUE EXPIDE:</b> VENTAS Y MERCADOTECNIA		<b>ÁREAS INVOLUCRADAS:</b> RED DE CONCESIONARIOS	

Estimados Concesionarios,

Por medio del presente deseo enviarles un cordial saludo y así mismo les notificamos la política de promoción de “El Buen Fin 2015”, aplicable para el periodo del **13 al 16 de Noviembre del 2015**.

## **1. Bonificaciones de hasta \$45,000 pesos en modelos 2015 y de \$10,000 en modelos 2016**

	MODELOS 2015		TOTAL
	Bonificación SDMX	Bonificación Agencia	
IMPREZA 4D	\$15,000	\$10,000	\$25,000
IMPREZA 5D	\$15,000	\$10,000	\$25,000
SUBARU XV	\$15,000	\$10,000	\$25,000
FORESTER	\$15,000	\$15,000	\$30,000
WRX / STI	\$20,000	\$10,000	\$30,000
LEGACY	\$30,000	\$15,000	\$45,000
OUTBACK	\$30,000	\$15,000	\$45,000

	MODELOS 2016		TOTAL
	Bonificación SDMX	Bonificación Agencia	
IMPREZA 4D	\$5,000	\$5,000	\$10,000
IMPREZA 5D	\$5,000	\$5,000	\$10,000
SUBARU XV	\$5,000	\$5,000	\$10,000
FORESTER	\$5,000	\$5,000	\$10,000
WRX / STI	\$5,000	\$5,000	\$10,000

## **2. Los PRIMEROS CINCO MANTENIMIENTOS GRATIS para modelos 2015 y 2016. (aplica para operaciones de crédito o contado).**

**TITULO DEL DOCUMENTO:**

POLÍTICA COMERCIAL BUEN FIN NOVIEMBRE 2015

**ÁREA:**

VENTAS Y MERCADOTECNIA

**NOMENCLATURA:**

S-V-PO-151101

### **3. OFERTA FINANCIERA**

**BBVA Bancomer:**

Oferta Buen Fin que corresponderá en tasa en todas las operaciones ingresadas del 12 al 16 de noviembre con formalización hasta el 30 de noviembre:

- 9.90% hasta 48 meses
- 11.99% de 54 a 60 meses

**BEPENSA:**

- La comisión por apertura única es del 1.5% para todos los productos financieros persona física o moral
- Para persona física la tasa de crédito es del 11.4% (Exclusivamente documentación ingresada en los días del 13 al 16 y facturada de la unidad a más tardar el 27 de Noviembre del 2015).

**OBLIGATORIOS**

□ Para las bonificaciones se tendrá que enviar **una carta antes del 30 de Noviembre**, haciendo el cobro además de agregar la siguiente papelería:

- Copia de la factura.
- Copia del IFE del cliente.
- Copia de la póliza de garantía firmada por el cliente.
- Copia del acta de entrega de la unidad.
- Copia de los pagos de la unidad realizados por el cliente a la agencia.
- Copia del pago a la financiera. (Si aplica)
- **La unidad debe de estar reportada en SALES FORCE previo al envío de la documentación.**

**IMPORTANTE:**

En **operaciones de contado**, la facturación deberá realizarse dentro de las fechas del buen fin del 13 al 16 de Noviembre 2015. En **operaciones de crédito** es necesario comprobar que se inicio la operación dentro de las fechas del buen fin del 13 al 16 de Noviembre 2015, y presentar factura de la unidad a más tardar el día **VIERNES 30 de Noviembre del 2015**, **después de esa fecha ya no será válida dicha promoción.**

**CONSIDERACIONES GENERALES:**

- En caso de **NO CONTAR CON LA UNIDAD** físicamente y/o con los datos de facturación (Unidades que llegan a fin de mes), deberá presentar el **pedido firmado por el cliente**, comprobante de pago del **apartado** y la **factura de la unidad con fecha a más tardar del 30 de Noviembre 15.**
- Estas Bonificaciones **No Aplican para el plan de 36-36.**
- Las **bonificaciones son con IVA incluido** y es mediante la **línea de refacciones.**
- **Los mantenimientos gratis solo incluyen refacciones, la mano de obra va por cuenta del concesionario.**

**TITULO DEL DOCUMENTO:**

POLÍTICA COMERCIAL BUEN FIN NOVIEMBRE 2015

**ÁREA:**

VENTAS Y MERCADOTECNIA

**NOMENCLATURA:**

S-V-PO-151101

- El departamento de Postventa emitirá una factura por las refacciones que serán enviadas para los mantenimientos y será cancelada mediante una nota de crédito.
- Los Subsidios, los 5 mantenimientos y la oferta de la tasa de la financiera (Bancomer o Bepensa), son acumulativos.
- Deberán **mandar la relación vía mail el día Martes 17 de Noviembre 15 antes de las 11:00 am** de las operaciones cerradas en el “Buen Fin” especificando los siguientes datos:

NOMBRE DEL CLIENTE	VIN (Si cuenta con el)	MODELO	COLOR	AÑO	BONO OTORGADO

- El Concesionario deberá de otorgar el descuento para que se aplique la bonificación.
- En base al monto otorgado por el concesionario se aplicará la bonificación proporcional por parte de SDMX.

## EJEMPLO MODELOS 2015

Si el concesionario otorga un subsidio en Legacy de:	\$35,000
--	----------

Si el concesionario otorga un subsidio en Subaru XV de:	\$20,000
---	----------

SDMX  
bonificara

\$23,100

\$12,000

## EJEMPLO MODELOS 2016

Si el concesionario otorga un subsidio en Forester de:	\$8,500
--	---------

Si el concesionario otorga un subsidio en WRX de:	\$5,000
---	---------

SDMX  
bonificara

\$4,250

\$2,500



TITULO DEL DOCUMENTO:

POLÍTICA COMERCIAL BUEN FIN NOVIEMBRE 2015

ÁREA:

VENTAS Y MERCADOTECNIA

NOMENCLATURA:

S-V-PO-151101

Si desean algún gráfico referente a El Buen Fin, favor de contactar a [miguel.monsivais@subaru.com.mx](mailto:miguel.monsivais@subaru.com.mx)

Atentamente,

Ventas y Mercadotecnia  
Subaru de México