

TITULO DEL DOCUMENTO:

POLITICA BUEN FIN Noviembre 2014

VERSIÓN:

NOMENCLATURA: S-V-PO-141102

FECHA DE EMISIÓN:

5 de Noviembre 2014

TIPO DEL DOCUMENTO:
POLITICA

ÁREA QUE EXPIDE:VENTAS Y MERCADOTECNIA

ÁREAS INVOLUCRADAS:RED DE CONCESIONARIOS

Estimados Concesionarios,

Por medio del presente deseo enviarles un cordial saludo y así mismo les notificamos por este medio la política de promoción del Buen Fin, aplicable para el periodo del 14 al 17 de Noviembre del 2014.

MODELOS 2013 / 2014

Е	Bonificación		Bonificación		
SDMX		Agencia		TOTAL	
\$	35,000	\$	5,000	\$	40,000
\$	35,000	\$	5,000	\$	40,000
\$	35,000	\$	5,000	\$	40,000
\$	35,000	\$	5,000	\$	40,000
\$	35,000	\$	5,000	\$	40,000

MODELOS 2015

LEGACY OUTBACK FORESTER WRX / STI

Bon	ificación		Bonificación		
SDMX		Agencia		TOTAL	
\$	5,000	\$	5,000	\$	10,000
\$	5,000	\$	5,000	\$	10,000
\$	5,000	\$	5,000	\$	10,000
\$	5,000	\$	5,000	\$	10,000

*Los primeros cuatro mantenimientos gratis para modelos 2014 y 2015.

En operaciones de contado la facturación deberá realizarse dentro de las fechas del buen fin (14 al 17 de Noviembre 2014). En operaciones de crédito es necesario comprobar que se inicio la operación dentro de las fechas del 14 al 17 de Noviembre 2014, y presentar factura de la unidad a más tardar el día VIERNES 21 de Noviembre del 2014, después de esa fecha ya no será válida dicha promoción.

Las bonificaciones son con IVA incluido y es mediante la línea de refacciones.

1.0 PÁGINA 1 DE 3

	ITTULO DEL DOCUMENTO:	
	POLÍTICA COMERCIAL BU	EN FIN NOVIEMBRE 2014
SUBARU	ÁREA:	NOMENCLATURA:
	VENTAS Y MERCADOTECNIA	S-V-PO-141102

- 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 póliza de garantía firmada por el cliente.
 - Copia de la factura.

EJEMPLO MODELOS 2014

- Copia del IFE del 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.
- La unidad debe de estar reportada en SALESFORCE en el mes de Noviembre 2014.

- El departamento de Postventa emitirá una factura por las refacciones que serán enviadas para los mantenimientos y será cancelada mediante una nota de crédito.
- El Concesionario deberá de otorgar el descuento para que se aplique la bonificación.

SDMX

bonificará

En base al monto otorgado por el concesionario se aplicará la bonificación proporcional por parte de SDMX.

EJEMPLO:

Si el Concesionario otorga un subsidio de	\$	35,000	\$ 30,625
Si el Concesionario otorga un subsidio de	\$	20,000	\$ 17,500
			SDMX
EJEMPLO MODEL	.OS 2	015	SDMX bonificará
EJEMPLO MODEL Si el Concesionario otorga un subsidio de	.OS 2	015 10,000	
Si el Concesionario			bonificará

1.0	PÁGINA 2 DF 3	
1.0	PAGINA 2 DE 3	

^{*}Los mantenimientos gratis solo incluyen refacciones, la mano de obra va por parte del concesionario.



TITULO DEL DOCUMENTO:

POLÍTICA COMERCIAL BUEN FIN NOVIEMBRE 2014

ÁREA:

NOMENCLATURA:

VENTAS Y MERCADOTECNIA

S-V-PO-141102



Si desean algún gráfico referente al buen fin, favor de contactar a miguel.monsivais@subaru.com.mx

Atentamente,

Ventas y Mercadotecnia Subaru de México