

¡Incentivos nunca antes vistos juntos en un solo mes!

Estimados Distribuidores

Ally Credit, en una iniciativa conjunta con la Red de Distribuidores y General Motors de México estará poniendo a su disposición y a la de sus clientes finales un conjunto de atractivos beneficios en sus planes de financiamiento que asegurarán su éxito comercial durante el mes de Junio.

A) 0 % de Comisión de Apertura



Contaremos con la opción de utilizar los planes de financiamiento vigentes aplicables para todos los modelos del portafolio General Motors 2012 y 2013 con el beneficio adicional de 0% de Comisión de Apertura.

Así, nuestros planes que se verán beneficiados con esta estrategia, son:

- 100% de los Planes Subsidiados vigentes en Junio para modelos 2013
- 100% de nuestros planes de Tasas Personalizadas aplicables a todos los vehículos General Motors de años modelo 2012 y 2013.
- Campañas de Planes especiales aplicables a los modelos Aveo, Sonic, Spark, Matiz y Trax
- No aplica para:
 - Unidades Seminuevas/Usadas
 - Unidades Demo
 - Planes especiales de Flotillas

Procedimiento Operacional:

Captura:

Será muy importante que comercialmente en sus pisos de venta, la solicitud capturada refleje que la comisión de apertura será pagada de contado, por lo que deberán seleccionar esta opción tanto en el Cotizador como en el sistema Response, tal como lo muestra la siguiente figura.

Financiamiento	
PRECIO DE LISTA:	\$134,900.00
PRECIO DE VENTA:	\$134,900.00
INVERSION INICIAL: 35.00%	\$47,215.00
SEGURO DE VEHICULO: <input checked="" type="checkbox"/> Financiado	\$0.00
SEGURO DE VIDA: Financiado <input type="checkbox"/>	\$766.37
<input checked="" type="checkbox"/> SEGURO DE DESEMPLEO: <input type="checkbox"/>	\$913.68
<input checked="" type="checkbox"/> COMISION NO DOMICILIACION: <input type="checkbox"/>	\$920.00
<input type="checkbox"/> GAP: <input type="checkbox"/>	\$0.00
*GARANTIA EXTENDIDA: <input type="checkbox"/>	\$0.00
PARTES Y ACCESORIOS: <input type="checkbox"/>	\$0.00
*OTRO MONTO: <input type="checkbox"/>	\$0.00
<input type="checkbox"/> COMISION POR APERTURA: <input type="checkbox"/>	\$2,542.87
COSTO DIAS EXTRA:	\$0.00
MONTO FINANCIADO:	\$87,685.00

Compra:

El área de Adquisiciones aprobará y comprará los contratos como se hacen normalmente, es decir, descontando la Comisión de Apertura del valor del contrato. Es importante incluir con cada contrato una copia de la pantalla del sistema de facturación de SOFIA dentro de los rangos del 1 al 30 de junio.

Periodo de Vigencia:

El periodo de esta promoción contemplará solicitudes recibidas del sábado 1 de junio y hasta el domingo 30 de junio. Serán elegibles solicitudes previamente aprobadas y calificadas en mayo siempre que se reconsideren durante junio así como las solicitudes ingresadas por primera vez en dicho mes.

Las solicitudes provenientes de esta promoción deberán ser compradas a más tardar el 19 de julio.

Held Offerings:

Si los contratos de solicitudes aprobadas/calificadas durante junio reciben un estatus de "Held Offering " por contener errores o faltantes de información, tienen como plazo máximo hasta el 19 de julio para ser corregidas y compradas.

Cobro de la Comisión de Apertura:

La Comisión de Apertura de 2.5% sobre el monto a financiar será cubierta con la aportación de los Distribuidores y Ally Credit en partes iguales. Dado esto, las facturas por Comisiones de Apertura serán enviadas por parte de Ally a cada distribuidor posterior al 19 de julio por el total del valor de dichas comisiones.

Los distribuidores, enviarán a Ally una factura por la mitad del valor de la Comisión de Apertura de los contratos generados en la campaña, siendo éstas la proporción de Ally correspondiente. Ally indicará a través de notificaciones del área de Dealer Support los montos específicos por contrato y se pagará con el mismo mecanismo del pago de comisiones tradicional dichas proporciones a los distribuidores.

B) Planes Subsidiados

Ally continúa con su atractiva oferta de planes subsidiados durante este mes con el beneficio adicional de 0% de Comisión de Apertura , dentro de los que destacan:

2013

- ✓ Aveo 2013 con 35% de Inversión Inicial a 18 meses con 0% de tasa de interés.
- ✓ Matiz 2013 con 35% de Inversión Inicial a 18 meses con 0% de tasa de interés.
- ✓ Spark 2013 con 35% de Inversión Inicial a 18 meses con 0% de tasa de interés.
- ✓ Cruze 2013 con 35% de Inversión Inicial a 24 meses con 0% de tasa de interés.
- ✓ Trax 2013 con 35% de Inversión Inicial a 18 meses con 0% de tasa de interés.
- ✓ Captiva 2013 con 35% de Inversión Inicial a 18 meses con 0% de tasa de interés.
- ✓ Cheyenne Crew Cab 2013 con 35% de Inversión Inicial a 18 meses con 0% de tasa de interés.
- ✓ Cheyenne 2013 con 35% de Inversión Inicial a 18 meses con 0% de tasa de interés.
- ✓ Silverado 2500 2013 con 35% de Inversión Inicial a 18 meses con 0% de tasa de interés
- ✓ Silverado 2500 Crew Cab 2013 con 35% de Inversión Inicial a 18 meses con 0% de tasa de interés
- ✓ Traverse 2013 con 35% de Inversión Inicial a 12 meses con 0% de tasa de interés
- ✓ Tahoe 2013 con 35% de Inversión Inicial a 18 meses con 0% de tasa de interés
- ✓ Suburban 2013 con 35% de Inversión Inicial a 18 meses con 0% de tasa de interés
- ✓ Tornado 2013 con 35% de Inversión Inicial a 18 meses con 0% de tasa de interés

Estos planes aplican con los precios de lista vigentes y el detalle de cada plan lo pueden encontrar en las circulares enviadas por parte de GM como Ventas/Planes e Incentivos.



C) Reducción en las tasas de nuestro Plan Personalizado

Ally Credit ha realizado ajustes muy importantes reduciendo las tasas de nuestros planes de mercado con el objetivo de ofrecer los niveles de tasas más competitivas de la industria automotriz en México.

Adicionalmente, este producto también cuenta con el beneficio de 0% de Comisión de Apertura.

Estos son los cambios logrados:

Plazo/ Inversión	30%		20%		10%	
	Cliente A	Cliente B	Cliente A	Cliente B	Cliente A	Cliente B
12	12.39	12.49	12.99	13.24	14.24	14.49
24	12.39	12.49	12.99	13.24	14.24	14.49
36	12.39	12.49	12.99	13.24	14.24	14.49
48	12.49	12.74	12.99	13.49	14.24	14.74
60	12.99	13.74	13.99	14.49	15.24	15.74

Este plan aplica para el 100% de las unidades 2012 y 2013.

Además, los incentivos descritos en las circulares enviadas por parte de GM como Ventas/Planes e Incentivos en el mes de junio podrán ser aplicados con estos planes y son:

1. Temporada Grande Chevrolet : 19 meses de Seguro Gratis sobre Precio de Lista (excepto Silverado 1500, Silverado 3500, Avalanche y Express Van) ó
2. Equivalente de Seguro gratis para reducción de Precio de Lista ó
3. Precio de Contado

D) Planes Especiales

Ally Credit extiende sus ya exitosos Planes Especiales enfocados a mejorar las condiciones de tasas de interés en los modelos más comercializados del canal Chevrolet.

Adicionalmente, este producto también cuenta con el beneficio de 0% de Comisión de Apertura.

1. Aveo y Sonic

Plazo/ Inversión	30%		20%		10%	
	Cliente A	Cliente B	Cliente A	Cliente B	Cliente A	Cliente B
12	10.84	10.94	11.23	11.33	12.06	12.16
24	11.24	11.34	11.63	11.73	12.46	12.56
36	11.44	11.54	11.83	11.93	12.66	12.76
48	11.83	11.93	12.24	12.34	13.07	13.17
60	12.64	12.74	13.04	13.14	13.88	13.98

2. Matiz y Spark

Plazo/ Inversión	30%		20%		10%	
	Cliente A	Cliente B	Cliente A	Cliente B	Cliente A	Cliente B
12	10.89	10.99	11.42	11.52	12.35	12.45
24	11.39	11.49	11.98	12.08	12.85	12.95
36	11.69	11.79	12.27	12.37	13.14	13.24
48	12.23	12.33	12.73	12.83	13.63	13.73
60	13.27	13.37	13.77	13.87	14.63	14.73

3. Trax

Plazo/ Inversión	30%		20%		10%	
	Cliente A	Cliente B	Cliente A	Cliente B	Cliente A	Cliente B
12	11.39	11.49	12.08	12.18	13.23	13.33
24	11.39	11.49	12.08	12.18	13.23	13.33
36	11.39	11.49	12.08	12.18	13.23	13.33
48	11.62	11.72	12.31	12.41	13.46	13.56
60	12.54	12.64	13.23	13.33	14.38	14.48

Estos planes aplican para modelos 2012 y 2013.

Además, los incentivos descritos en las circulares enviadas por parte de GM como Ventas/Planes e Incentivos en el mes de junio podrán ser aplicados con estos planes y son:

1. Temporada Grande Chevrolet : 19 meses de Seguro Gratis sobre Precio de Lista (excepto Silverado 1500, Silverado 3500, Avalanche y Express Van ó
2. Equivalente de seguro gratis para reducción de Precio de Lista ó
3. Precio de Contado

Soportando este gran esfuerzo, tanto nuestro equipo de Análisis de Crédito como de Gerentes de Distrito se asegurarán de cubrir sus necesidades, atendiendo con prioridad los volúmenes generados durante el mes.

Confiamos que estos esfuerzos operativos y comerciales, adicionados con el dinamismo que ustedes y sus equipos impriman en los pisos de Venta generarán incrementos de visitas, prospección y cierre de ventas.

¡Buenas Ventas!

Roberto Salgado
Director de Ventas

Gerardo Maldonado
Director de Ventas