



Estimados Amigos Distribuidores,

En respuesta a sus comentarios y retroalimentación, hemos implementado un programa piloto para los siguientes tres meses (de Marzo a Mayo) que consta de apoyo para las *activaciones de prospección y exhibición de vehículos en centros comerciales, Restaurantes, Tiendas de Autoservicio, Clubes, etc. (dentro de su PMA)*.

Este plan consiste en lo siguiente:

El distribuidor que invierta exclusivamente en prospección y exhibición durante los meses de Marzo, Abril y Mayo de 2015, General Motors estará apoyando del 25% hasta con el 35% de la inversión total, teniendo un máximo de aportación por parte de GMM de \$50,000 pesos + IVA por trimestre (periodo mencionado) por distribuidor.

REQUISITOS

1. Llenar en su totalidad el **Formato de Solicitud de Actividades** que se anexa a este Boletín.
2. Enviar este formato por correo electrónico a más tardar el día viernes **20 de Marzo de 2015** a Mercadotecnia GMM para poder ser considerados en el plan:

Modelo Chevrolet	Contacto Mercadotecnia	Correo Electrónico
Matiz, Spark	Mauricio Gómez	mauricio.gomez@gm.com
Aveo, Sonic	Erick Núñez	erick.nunez@gm.com
Cruze, Malibu, Camaro, Corvette	Joan Frias	joan.frias@gm.com
SUV's	Ma. Inés Porras	mariaines.porrascarmona@gm.com
Pick-up's	Fabiola De La Miyar	fabiola.delamiyar@gm.com

3. La solicitud deberá ser autorizada por los departamentos de Mercadotecnia y Finanzas de GMM. En cuanto el proyecto quede aprobado por medio de las firmas de los 2 departamentos, se enviará al distribuidor una copia escaneada del documento confirmando su aceptación en el plan.
4. Para efectuar los cobros correspondientes de este plan, el distribuidor deberá enviar a más tardar el **15 de Junio de 2015** los siguientes documentos que acrediten la ejecución del plan:
 - a) Una nota de cargo por el monto que GM aportará
 - b) Copias fotostáticas de las facturas originales sin alteraciones junto con un desglose de todos los gastos.
 - c) Fotos de la exhibición
 - d) Formato correspondiente con los prospectos obtenidos de esta exhibición

ACLARACIONES Y RESTRICCIONES:



1. La bonificación total por parte de GMM será de máximo \$50,000 pesos + IVA trimestrales **por distribuidor**.
2. Las actividades del distribuidor dentro de este programa **NO aplican en la Política de apoyo a Eventos y Patrocinios GMM solicitada a través de Marketing Portal** (política de hasta el 20% de apoyo). **Así mismo NO aplica el apoyo de promocionales, publicidad y medios.**
3. El distribuidor podrá invertir en exhibiciones, tomando en cuenta que el monto por el periodo será \$50,000 pesos + IVA por distribuidor.
4. El pago al distribuidor se realizará por medio de una nota de cargo, misma que el distribuidor deberá enviar a cada contacto de Mercadotecnia, según corresponda.
5. Las facturas que comprueben los gastos de este evento deberán cumplir con lo siguiente:
 - a) Ser facturas con validez fiscal, perfectamente legibles, a nombre de la razón social del distribuidor
 - b) No se aceptarán facturas alteradas o con el concepto de "varios".
 - c) No se aceptan notas de remisión, ni documentos emitidos por la distribuidora. Siempre se deberá enviar una relación de los gastos en un solo mail para mejor control de las mismas.
 - d) Las fechas de estas deberán corresponder con el evento, de no ser así el prestador del servicio deberá hacer referencia en la factura del evento y concepto que está cobrando.
 - e) Deberán traer el IVA desglosado, el cual no será incluido para comprobar el gasto total.
 - f) Con base a los gastos aprobados originalmente, y debidamente comprobados, el distribuidor procederá a elaborar su nota de cargo, en el caso de que esta fuera incorrecta, tendrá 10 días más, después de la devolución para hacer la correspondiente corrección.
 - g) GMM no excederá el monto autorizado de \$50,000 pesos + IVA trimestral por distribuidor, aun cuando el distribuidor tenga gastos adicionales o sus presupuestos sean superiores a lo que se consideró desde un principio, no importando que el distribuidor lo indique con anterioridad al evento, pero que este ya haya sido autorizado por GMM.
 - h) Cualquier duda al respecto, favor de comunicarse al Departamento de Promociones de GMM o con el departamento de Mercadotecnia de las marcas correspondientes

GENERALIDADES

Exhibición de vehículos en centros comerciales, Restaurantes, Tiendas de Autoservicio, Clubes, etc., locales (dentro de su PMA); dicha exhibición debe ser dentro del centro comercial local más afín al mercado objetivo de la marca a exhibir (con mayor afluencia, mejor ubicados y tiendas afines a las marcas). Prospectar clientes, mostrar los vehículos y generar tráfico a las salas de exhibición. En esta ocasión se deberá llenar y enviar el formato en Excel anexo con todos los prospectos obtenidos en esta activación, para que GMM pueda cargarlo en el sistema.

EJEMPLO:



Escenario	Monto de inversión	% de apoyo
1	\$50,000 - \$79,999	25%
2	\$80,000 - \$129,999	30%
3	\$130,000 - \$143,000	35%

Distribuidor "A" decide exhibir Chevrolet en los meses de Marzo, Abril y Mayo en el mejor centro comercial de su localidad. El costo total al mes sin IVA por la renta del espacio es de \$50,000 pesos MN = Total Marzo, Abril y Mayo \$150,000 pesos MN + IVA. Dicho distribuidor envía antes del 15 de Junio del 2015 facturas por la cantidad de \$50,000 pesos + IVA, por concepto de Exhibición de vehículos durante Marzo, Abril y Mayo, fotografías de dicha exhibición y además enviará en el formato correspondiente los prospectos que obtuvo durante esta exhibición.

La inversión mínima para este plan es \$50,000 pesos MN + IVA, una menor inversión aplicará bajo la **Política de apoyo a Eventos y Patrocinios GMM solicitada a través de Marketing Portal** (política de hasta el 20% de apoyo).

GMM bonificará al distribuidor después de 60 días el 30% de su activación, con tope de hasta \$50,000 pesos MN, + IVA

Favor de consultar los procedimientos del Plan de Activaciones Chevrolet anexos a este boletín.

No duden establecer contacto personal con sus Gerentes de Distrito o al Departamento de Mercadotecnia para cualquier duda o aclaración.

¡EXCELENTES VENTAS!

CHEVROLET

Pedro Ruiz
Director de Mercadotecnia GM de México

Guillermo Degollado
Director de Ventas Chevrolet