



Estimados Distribuidores:

Como parte fundamental de nuestra estrategia comercial y derivado del trabajo con el comité de comercialización les comunicamos el nuevo programa de Unidades de Demostración Ventas Chevrolet para el año calendario 2016.

La intención de éste programa es ofrecer al distribuidor vehículos que funcionen como herramientas de venta para garantizar que cada prospecto realice una prueba en el vehículo de su interés, misma que le permita experimentar la sensación de manejo y sentido de pertenencia, aumentando con esto la factibilidad de compra en la etapa de cierre.

La vigencia de este programa será a partir del **1 de enero del 2016** y aplica para las unidades facturadas como demostradoras a partir de esa fecha.

Los lineamientos generales se describen a continuación:

1. Asignación de unidad demostradora tipo Venta Chevrolet

GRUPOS	MATRIZ (volumen)	SUCURSALES (volumen)
Grupo 1	18	12
Grupo 2	15	9
Grupo 3	12	6

GMM se reserva el derecho de aumentar o disminuir el número de vehículos asignados con base al desempeño individual del distribuidor y al potencial de cada industria

GMM será el encargado de asignar los vehículos demostradores en cada una de las rondas; los vehículos que no participan dentro del programa DEMO son:

- a) Corvette (todas las versiones)
- b) Camaro ZL1
- c) Silverado 3500
- d) Express Cargo Van y Express Van
- e) Express Cutaway

Adicionalmente, no se podrá tener asignado un mismo vehículo de demostración en un mismo periodo en una Matriz o en una Sucursal.

(EJEMPLO: un Aveo en Matriz y un Aveo en Sucursal en el mismo periodo es válido, dos Aveos en Matriz en el mismo periodo no es válido).

2. Mecánica del programa

2.1. Autorización y asignación de vehículos para programa de Demostración Ventas Chevrolet

GMM asignará al distribuidor las unidades previamente descritas.

De esta manera, queda excluida la posibilidad de que el Distribuidor ordene o reserve directamente sus unidades Demostradoras a través del Escritorio de Ordenamiento.

También se excluye la posibilidad de convertir en vehículos demostradores aquellas unidades que GMM ya haya facturado al Distribuidor con un tipo de asignación diferente al demostrador.




2.2. Registro de unidades.

Alta





Una vez que el Distribuidor tenga la unidad facturada tendrá que darla de alta (Demo In) como unidad demostradora en el sistema SOFIA.





Baja

El distribuidor debe dar de baja la unidad (Demo Out) en el sistema SOFIA al día siguiente del demo in, sin exceder 5 días hábiles después de haber sido facturada (considerando días hábiles de lunes a sábado).





	Facturación y CDO	Demo In	Demo Out
26 de Enero de 2015			
Hasta 5 días hábiles posteriores al CDO			

A continuación se muestran **ejemplos** del pago y rechazos de bonificación.

	Facturación y CDO	Demo In	Demo Out	Aplicación de Bonificación
26 de Enero de 2015				
Hasta 5 días hábiles posteriores al CDO				

	Facturación y CDO	Demo In	Demo Out	Aplicación de Bonificación
26 de Enero de 2015				
6 días en adelante después de la facturación y CDO				

No aplica por haber registrado el Demo Out en un periodo mayor a 5 días posteriores al Demo In.

	Facturación y CDO	Demo In	Demo Out	Aplicación de Bonificación
26 de Enero de 2015				
6 días en adelante después de la facturación y CDO				

No aplica bonificación ya que al hacer los dos movimientos el mismo día, equivale a cancelar el Demo In en sistema SOFIA y la unidad regresa al inventario disponible a la venta. Este movimiento se deberá notificar al Gerente de Distrito correspondiente.

2.3. Plan piso y bonificación

Con objeto de apoyar la venta de los vehículos demostradores al término de su periodo de **plan piso libre de intereses de 120 días** (los días del plan piso empezarán a contar a partir de la fecha de facturación o CDO), GMM proporcionará una **bonificación del 6%** sobre el costo Distribuidor (*sujeta al punto 4 del presente boletín*) más el equivalente de la oferta de menudeo vigente que incluirá la bonificación de contado, financiamiento y seguro.

Esta bonificación se calculará con el boletín vigente a los 30 días del vencimiento del plan piso (150 días) y se pagará en el siguiente mes.

No es necesario enviar documentación alguna a GMM.

Ejemplo:

		DICIEMBRE 2015	ENERO 2016						FEBRERO 2016
Modelo	Termino de plan piso	Calculo de Bonificación total + 30 días (150 días)							Pago Bonificación Total
		% Bonificación	Precio Distribuidor	Bonificación Demo	Bonificación Menudeo	Financiamiento	Seguro	Total	
Aveo "M"	Oferta de Menudeo				Descuento de 10,000	0% a 24 M 35% enganche	1 Año de Seguro gratis		
	120 días	6%	123,613	7,417	7,759	13,046	3,677	31,899	180 días
Trax "B"	Oferta de Menudeo				Descuento de 13,000	0% a 12 M 35% enganche	1 Año de Seguro gratis		
	120 días	6%	231,964	13,918	9,840	12,298	4,000	40,056	180 días

En caso de que la unidad **no cumpla al término de los 120 días alguna de las condiciones indicadas en el punto 4**, se pagará el equivalente de la oferta menudeo vigente en el mes que se cumpla el periodo de 150 días posteriores al registro de demo in y no se pagara la bonificación del 6%.

Si la **unidad es vendida antes del periodo de demostración** (previa autorización de GMM), se pagara el equivalente de la oferta menudeo vigente en el mes que se realice la venta y no se pagara la bonificación del 6%.

En caso de que el vehículo demostrador sufra un siniestro y/ o robo total (pérdida total), el Distribuidor está obligado a notificar vía correo electrónico al Gerente de Distrito de Ventas para que se debite la bonificación y a GM Financiamiento con el fin de que se cancele el Plan Piso. Esta unidad será reemplazada conforme a lo establecido en el programa.

3. Generalidades

Para poder garantizar la asignación con el plan piso correcto, tipo de venta y bonificación correspondiente, es necesario apegarse a este procedimiento, por lo que; cualquier vehículo demostrador que no cumpla este proceso, no será reconocido como tal y por consiguiente no será elegible a recibir el pago de la bonificación correspondiente.

El Distribuidor contará con 60 días naturales, contados a partir del vencimiento del plan piso, para efectuar aclaraciones con respecto al pago de bonificaciones de éste programa.

4. Condiciones obligatorias para el pago de bonificación de unidades demostradoras:

a. Registro adecuado de todas las pruebas de manejo con el **número de serie (VIN) correcto y completo** de la unidad demostradora en el portal de KPI's a más tardar 24 horas después de la prueba de manejo (favor de referirse al boletín **G_0000182138 CAMBIOS EN PORTAL KPI's**)

b. Cumplir con un mínimo de 9 pruebas de manejo reportadas en el portal de KPI's dentro del periodo de plan piso (120 días).

c. Cumplir con un mínimo de 151 km reportados en el portal de KPI's dentro del periodo de plan piso (120 días).





d. En caso de asignarse una unidad demostradora con sistema OnStar, es obligatorio activarlo por el distribuidor una vez recibida la unidad demostradora y deberá estar integrada en el expediente del vehículo una copia de la orden de entrega. La fecha de la activación del sistema OnStar no deberá de ser mayor a 7 días de haber recibido el vehículo físicamente en el distribuidor.

A continuación se muestran ejemplos del cumplimiento para el pago de bonificación:

Condiciones para pago	Cumplimiento	Pago de Bonificación 6%	Pago Oferta de Menudeo Vigente
Registro correcto en KPI's			
Activación de OnStar (en caso de aplicar)			
151 KM	151 KM O MAS		
9 Pruebas de manejo	9 PRUEBAS DE MANEJO O MAS		

Condiciones para pago	Cumplimiento	Pago de Bonificación 6%	Pago Oferta de Menudeo Vigente
Registro correcto en KPI's			
Activación de OnStar (en caso de aplicar)			
151 KM	150 KM O MENOS		
9 Pruebas de manejo	9 PRUEBAS DE MANEJO O MÁS		

Condiciones para pago	Cumplimiento	Pago de Bonificación 6%	Pago Oferta de Menudeo Vigente
Registro correcto en KPI's			
Activación de OnStar (en caso de aplicar)			
151 KM	151 KM O MAS		
9 Pruebas de manejo	8 PRUEBAS DE MANEJO O MENOS		

Condiciones para pago	Cumplimiento	Pago de Bonificación 6%	Pago Oferta de Menudeo Vigente
Registro correcto en KPI's			
Activación de OnStar (en caso de aplicar)			
151 KM	151 KM O MAS		
9 Pruebas de manejo	9 PRUEBAS DE MANEJO O MAS		

Condiciones para pago	Cumplimiento	Pago de Bonificación 6%	Pago Oferta de Menudeo Vigente
Registro correcto en KPI's			
Activación de OnStar (en caso de aplicar)			
151 KM	151 KM O MAS		
9 Pruebas de manejo	9 PRUEBAS DE MANEJO O MAS		

Para complementar la información que se registra en la Bitácora Electrónica de DEMOS, el distribuidor deberá hacer un expediente físico por cada vehículo en el que deberá guardar una copia fotostática de la licencia de manejo del cliente que hizo cada una de las pruebas de manejo.

Con la finalidad de recibir el pago, es muy importante hacer hincapié en la permanencia de la unidad como demostradora durante el periodo completo del plan piso establecido en el punto 2.3.

Al término del periodo de demostración obligatorio, cuando la unidad demostradora sea facturada al cliente final se deberá llenar el formato de carta anexo a este boletín y deberá de ser firmado por el cliente que adquiera la unidad. Esta carta junto con copia por ambos lados de una identificación oficial del cliente deberán integrarse al expediente del vehículo.

Para las unidades demostradoras que fueron asignadas y dadas de alta en sistema SOFIA como DEMO durante el periodo del 1 al 26 de enero de 2016 aplicará el criterio establecido en el presente boletín y contabilizarán para el volumen de unidades establecido de manera anual en el punto 1.

5. Requerimientos de operación

Los vehículos demostradores deberán ser exhibidos por el Distribuidor conforme a los estándares de operación.

Los puntos mencionados en el presente boletín serán revisados por el área de Auditoría, y de no cumplirse con cabalidad en cualquiera de estos, la bonificación será debitada en su totalidad.

Cualquier situación y/o caso no incluido /referenciado en el presente boletín no aplica bonificación.

Estamos convencidos de que las pruebas de manejo constituyen una práctica común de negocios en sus Distribuidoras y en las de la competencia, siendo hoy más que nunca un factor crítico de decisión al momento de la negociación y cierre con los prospectos. Contamos con su acostumbrado entusiasmo y compromiso para sacarle el mejor provecho posible a éste programa.

Alcanzar la máxima satisfacción de nuestros clientes es la prioridad #1 para General Motors de México y su red de distribuidores.

Atentamente

Atentamente

Guillermo Degollado
Director de Ventas Chevrolet

Miguel González
Gerente de Inventario, Precios e Incentivos