

ATENCIÓN: RED DE CONCESIONARIOS

DE: GERENCIA COMERCIAL SSANGYONG

FECHA: 01 DE MARZO DE 2022

REFERENCIA: **PLAN COMERCIAL & PRECIOS MARZO**

Estimados Concesionarios,

Junto con saludarlos y esperando que se encuentren bien, les queremos comunicar el plan comercial que tendremos para marzo.

Lista de Precios – Marzo:

Se adjunta nueva lista de precios que estará vigente para el mes de marzo y que presenta cambios en Tivoli, Korando y Rexton para que los puedan revisar con detención.

Como lo hemos hecho siempre, estos cambios de precios impactan en lo que asignemos en marzo y no en lo que esté pendiente de entregar correspondiente a asignación de meses anteriores.

Llegadas de unidades & embarques:

Como lo informamos la semana pasada en otra circular, la situación de transporte marítimo, desembarque portuario y posterior traslado terrestre al centro de distribución, se ha visto severamente afectada por la pandemia y se ha acentuado en el último tiempo por el aumento de casos positivos que están afectando a todo el mundo.

Es por eso que, durante la primera mitad de marzo, tenemos programado ingresar a Noviciado un barco con las unidades pendientes de la asignación del mes de febrero (**220 unidades**) que esperamos poder facturar/entregar la tercera semana de marzo. Este barco ya arribó y se desembarcará en San Antonio en los próximos días.

Debe arribar otro barco con el resto de las unidades asignadas en febrero (**180 unidades**) que actualmente se encuentra a la gira y que hará su desembarco en el puerto de Lirquén (octava región). El desembarque está programado para fines de marzo, por lo que es muy probable que esas unidades las entreguemos en abril como ya lo habíamos indicado en la circular de la semana pasada.

Adicionalmente, esperamos la llegada de un tercer barco que también desembarcará en Lirquén (450 unidades adicionales) que serán asignadas en los próximos días (eso corresponderá a la asignación de marzo).

En resumen:

- En marzo llegan 3 barcos -> 1 en San Antonio (ok) 2 en Lirquén (pendientes).
 - o Asignación de febrero (400 unidades divididas en 2 barcos) -> se entregarán 220 unidades en marzo y 180 unidades entre fines de marzo y abril.
 - o Asignación Marzo (450 unidades) -> se entregarán entre fines de marzo y abril.





Cierre de Febrero:

A pesar de todas las dificultades que tuvimos en el mes, el registro de cupones alcanzó las 373 unidades, lo que estuvo muy cerca del objetivo que nos habíamos propuesto a comienzos de febrero.

Plan de Incentivos:

El incentivo sigue siendo el mismo:

- Cumplimiento de Meta: \$130.000 + IVA por unidad vendida
- Incremental: \$250.000 + IVA por cada unidad adicional al cumplimiento de meta.
- Si la marca NO logra el cumplimiento de la meta del mes, igualmente se pagará el incentivo y será de la siguiente forma:
 - o 100% del Incentivo al Concesionario que logre 100% del cumplimiento.
 - o Ponderación porcentual del incentivo, de acuerdo al cumplimiento porcentual de todos los Concesionarios que logren un cumplimiento igual o mayor al de la marca.
 - o Por ejemplo: Marca Logra un 91% y Concesionario Logra un 95% -> se pagará un 95% del Incentivo.
 - o No se pagará incentivo, a los Concesionarios que estén por debajo del cumplimiento de la marca.

Se despide atentamente,

Mauricio Pascual Ricke
Gerente Comercial
SsangYong Motor Chile SPA

