



## **C I R C U L A R** **GC-19-2021**

ATENCIÓN : Concesionarios  
DE : Gerencia Comercial  
FECHA : 01-10-2021  
REFERENCIA : Plan Comercial SsangYong – OCTUBRE 2021

---

Estimados Concesionarios:

Junto con saludarlos y esperando que se encuentren bien, queremos confirmar el plan comercial que tendremos para Octubre.

### **Lista de Precios:**

Se adjunta nuevamente a este correo, lista de precios que fue informada el martes 28 de septiembre.

### **Plan de Flotas:**

A partir de Octubre, no tendremos bonificación adicional ni especial para unidades que representen flotas, por lo tanto deja de estar vigente el plan especial de flotas que hemos tenido el último año.

### **Reserva de Unidades:**

Al riesgo que representa la reserva de unidades sin VIN asociado, se ha sumado ahora el cambio de precios de las unidades que producto de la variación al alza que ha tenido el dólar en los últimos meses, se ha visto traspasado a un aumento de precios.

Es por eso que les pedimos aclarar al cliente que deja una reserva, que el precio final corresponderá al mes de entrega de la unidad y no al momento de reservarla, debido a que, por diversas razones, los precios podrían subir.

### **Llegadas de unidades:**

Para octubre esperamos la llegada de 2 barcos que ya se encuentran en las cercanías de San Antonio por lo que contamos con ellos para la asignación y venta de octubre.

Tanto la Asignación para el Mes, como la Meta, la enviará nuestro equipo de ventas en el transcurso del día de hoy.

### **Plan de Incentivos:**

El incentivo sigue siendo el mismo, vuelve al esquema mensual:

- 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.



- Por ejemplo: Marca Logra un 91% y Concesionario Logra un 95% -> se pagará un 95% del Incentivo.
- No se pagará incentivo, a los Concesionarios que estén por debajo del cumplimiento de la marca.

Les saluda Atte.  
*Mauricio Pascual Ricke*  
*Gerente Comercial*  
*SsangYong Motor Chile SPA*