



C I R C U L A R **GC-15-2021**

ATENCIÓN : Concesionarios
DE : Gerencia Comercial
FECHA : 03 de Agosto de 2021
REFERENCIA : Plan Comercial Agosto 2021

Estimados Concesionarios:

Junto con saludarlos y esperando que se encuentren bien, queremos destacar nuevamente el resultado del mes de Julio, ya que superamos todas las dificultades ocasionadas por los problemas para desembarcar unidades y logramos una venta a público de 537 unidades

Novedades Equipo SsangYong:

Santiago Larrain, que se desempeñó hasta el 31 de Julio como Jefe de Venta de SsangYong, emprendió un nuevo desafío personal y familiar, partiendo el domingo 01 de agosto a estudiar un post grado a Canadá.

Agradecemos sinceramente a Santiago por su trabajo, compromiso y profesionalismo (hasta literalmente el último día) y le deseamos la mejor de las experiencias.

Aprovechamos la instancia para presentar y darle la bienvenida a **Pablo Viviani G.**, como nuevo **Jefe de Ventas de SsangYong**.

Pablo inició su carrera profesional en LINIO como Supervisor de Operaciones, luego de eso entró a SKBERGÉ y trabajó 2 años como Supervisor Comercial en FIAT y un año como Jefe de Venta en IBEROCAR. Dejó la empresa para irse a estudiar un MBA a España y ahora lo tenemos de regreso embarcado en un nuevo desafío con SsangYong.

Celular: +569 83055462

email: pviviani@ssangyong.cl

Llegadas de unidades:

Para Agosto tenemos confirmado un arribo de más de 1.000 unidades, que se dividen en dos barcos:

- 04 de agosto -> se desembarcan 200 unidades (confirmado)
- 08 de agosto - > llega un barco con casi 900 unidades que tiene fecha estimada de entrega a partir del 25 de agosto.

Asignaciones:

Vamos a asignar las unidades del primer barco en base al % de share de cada CES.

Para el segundo barco, tendremos un criterio de distribución mixto:

- Reserva de unidades con comprobantes de transferencia de \$500.000 de clientes para New Rexton.
- Para todo el resto de nuestro line-up de modelos, estará con libre disponibilidad para comprar.

Lanzamiento New Musso & New Musso Grand:

Como ya lo habíamos anunciado el mes pasado, tenemos varias actividades asociadas al lanzamiento de New Musso y New Musso Grand.

- ➔ Pre-venta exclusiva para clientes (realizada durante el mes de Julio)
- ➔ Capacitación Fuerza de Venta (realizada durante el mes de Julio)
- ➔ Presentación Prensa Especializada (11.08.2021)
- ➔ Lanzamiento Clientes & Concesionarios x Streaming (19.08.2021)

Plan Comercial & Precios – Agosto 2021

Se mantiene la lista de precios de Julio para todos nuestros modelos.

Importante ➔ A partir de las llegadas de unidades del mes de septiembre, está confirmado que tendremos un alza en los precios de New Rexton y estamos evaluando también un alza en algunas versiones del resto de los modelos.

Marketing:

Estaremos enfocados principalmente en el lanzamiento de New Musso & New Musso Grand, con publicaciones en diferentes medios on y off:

- Prensa
- Radio
- Digital
- Material POP
- Emailing con Santander Consumer

Adicionalmente, seguimos con nuestro foco en la generación de "leads" para el resto de nuestro line-up de modelos.

Incentivo Mensual:

También recordarles que sigue vigente el incentivo de meta 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:
 - 100% del Incentivo al Concesionario que logre 100% del cumplimiento.
 - 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.

ii Esperamos que tengan un excelente mes de ventas !!

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