



## **C I R C U L A R** **SSY-01-2022**

ATENCIÓN : Concesionarios  
DE : Gerencia Comercial  
FECHA : 03-01-2022  
REFERENCIA : Plan Comercial SsangYong – ENERO 2022

---

Estimados Concesionarios:

Lo primero es saludarlos y desearles a todos un **¡¡Muy Feliz 2022!!**

Con respecto al cierre del 2021, podemos señalar que sin duda se termina un año muy inesperado en muchos aspectos, para nuestra industria resultó ser un año particularmente especial, donde varias marcas lograron incluso records históricos de ventas, logrando además muy buenos resultados en los KPI's complementarios del negocio.

Para SsangYong, el 2021 fue mejor de lo que habíamos planificado a comienzo de año, logrando un crecimiento de 113%, lo que significa un poco más del doble de la venta público del año anterior, alcanzando las 6.400 unidades.

El detalle del cierre del 2021, así como también el resultado del resto de los indicadores, serán enviados en los próximos días.

### **Lista de Precio Enero 2022:**

Se adjunta la nueva lista de precio que estará vigente para el mes de enero la que incorpora cambios en todos los modelos excepto Tivoli.

### **Llegadas de unidades:**

En enero tendremos la llegada de un nuevo barco que tiene ETA para el 16 de enero y que será asignado esta semana.

Junto con eso, también distribuiremos las unidades de dos barcos que originalmente esperábamos haber entregado en diciembre, por lo que ya se encuentran asignados.

Enero será nuevamente un mes difícil, donde la mayor cantidad de unidades llegará en el barco con fecha ETA 16 de enero, por lo que haremos todo lo que esté a nuestro alcance para tratar de entregarlo durante el mes.

### **Sugerencia para Reserva de Unidades:**

La sugerencia sigue siendo aclarar al cliente que deja una reserva, que el precio final corresponderá al precio vigente al mes de entrega de la unidad y no al momento de reservarla, debido a que, por diversas razones, los precios podrían subir.

### **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:
  - 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.

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