



## **C I R C U L A R** **SSY-02-2022**

ATENCIÓN : Concesionarios  
DE : Gerencia Comercial  
FECHA : 02-02-2022  
REFERENCIA : Plan Comercial SsangYong – FEBRERO 2022

---

Estimados Concesionarios:

Junto con saludarlos y esperando que se encuentren bien, adjunto el plan comercial para el mes de Febrero.

### **Lista de Precio febrero 2022:**

Se adjunta la lista de precio que estará vigente para el mes de Febrero la cual no presenta cambios.

### **Llegadas de unidades:**

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

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

Febrero será nuevamente un mes difícil, donde la mayor cantidad de unidades llegará en el barco con fecha ETA 16 de febrero, sin olvidar además el retraso que hoy en día presenta el puerto de San Antonio el cual va de 3 a 4 semanas a partir del ETA mencionado.

### **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.

### **Equipo SsangYong:**

Queremos informar que a partir de Febrero Jesus Salas nuestro supervisor logístico emprenderá nuevos desafíos laborales fuera de ASTARA. Le deseamos lo mejor a Jesus en esta nueva etapa de su vida.

Por otro lado para temas logísticos deberán comunicarse con sus respectivos supervisores comerciales respectivamente y más adelante estaremos dando noticias de quien se incorporará como reemplazo.

**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.

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