



C I R C U L A R **GC-20-2021**

ATENCIÓN : Concesionarios
DE : Gerencia Comercial
FECHA : 02-11-2021
REFERENCIA : Plan Comercial SsangYong – NOVIEMBRE 2021

Estimados Concesionarios:

Junto con saludarlos y esperando que se encuentren bien, en primer lugar, queremos felicitarlos por el excelente resultado de la venta a público del mes de Octubre, que nos permitió pasar las **1.000 unidades de Retail**, logrando el mejor mes de los últimos 7 años, sin duda todo un record de ventas considerando además la evolución de precios y de ticket promedio que tenemos en la actualidad comparándolo con lo que sucedía hace 5 o 6 años!!

La proyección de ventas que tenemos para este 2021 es cerrar el año con cerca de 6.400 unidades Retail, lo que significaría un crecimiento de más del doble de lo que hicimos el año anterior, creciendo más que el mercado.

A eso se suma el muy resultado en:

- Penetración de crédito: 71% a septiembre
- Penetración de Compra Inteligente: 67% a sept. (la más alta del Grupo)
- Penetración de Mantenciones Pre-pagadas: 57% a sept.
- Penetración de Seguros HDI: 48% acumulado a sept.

Sin lugar a dudas, este año ha resultado ser muchísimo mejor de lo que habíamos presupuestado y eso se debe en gran parte al trabajo de todos ustedes.

Lista de Precios:

Adjunto la lista de precios que nuevamente hemos debido ajustar debido a las condiciones de tipo de cambio y el escenario actual del mercado.

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:

Dentro de esta semana, el equipo de ventas entregará la asignación de unidades que podremos distribuir este mes, considerando que nos llegan 2 barcos de los cuales uno ya se encuentra en San Antonio y el otro debería llegar en los próximos días.

Sin embargo, tanto en noviembre como en diciembre, tendremos la llegada de un menor número de unidades del que estábamos recibiendo los meses anteriores, lo que seguimos tratando de revertir con la fábrica para que ojalá en enero ya podamos estar de nuevo en una cifra más adecuada para lo que el mercado nos está empujando.

**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