 INTERNATIONAL DE BAJA CALIFORNIA SA DE CV SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001:2008	DOCUMENTO ICN-7.2-02	REV. A
	INSTRUCCION	11/2009
	LLENADO DE VENTA GENERAL DE VEHICULO	Página 1 de 5
ELABORO Mario Galán Guzmán		AUTORIZO Ernesto García Manjarrez

REGISTRO DE REVISION


REVISION	FECHA	No. DE ARTICULO	BREVE DESCRIPCION	AUTORIZACION
A	11/2009	N/A	Emisión original	Director Ejecutivo

DISTRIBUCION

- | | |
|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> DIRECCION EJECUTIVA
<input type="checkbox"/> GERENCIA DE SERVICIO (2)
<input type="checkbox"/> TALLER DE SERVICIO (3)
<input type="checkbox"/> ALMACÉN DE REFACCIONES (3) | <input checked="" type="checkbox"/> ADMINISTRACION
<input type="checkbox"/> GERENCIA DE POST-VENTA
<input checked="" type="checkbox"/> GERENCIA COMERCIAL
<input checked="" type="checkbox"/> ADMINISTRACION DE VENTAS |
|--|---|

FAD-4.2-0D

Doc. Rel. PAD-4.2-01 y PAD4.2-02. La información contenida en el presente documento es propiedad de International de Baja California S.A. de C.V. Prohibido cualquier uso no autorizado por escrito del Director Ejecutivo. El usuario es responsable de verificar la revisión actual del documento previo a su uso, cualquier anomalía notificarlo al responsable de Control de Documentos.

 INTERNATIONAL DE BAJA CALIFORNIA SA DE CV	DOCUMENTO ICN-7.2-02	REV. A
	INSTRUCCION	11/2009
	LLENADO DE VENTA GENERAL DE VEHICULO	Página 2 de 5
SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001:2008		

1. DEFINICIONES Y ABREVIATURAS

1.1 REPUVE.-Registro Público Vehicular

2. DOCUMENTOS RELACIONADOS

2.1 FCN-7.2-01	Venta General del Vehículo.
2.2 FCN-7.2-02	Cliente Prospecto.
2.3 FCN-7.2-05	Solicitud de Pedido Facturación.
2.4 FCN-7.2-06	Acuse de recibo entrega de unidades.

3. EQUIPO Y HERRAMIENTAS

3.1 N/A

4. RESPONSABILIDADES

4.1 Es responsabilidad del Asesor Comercial, ingresar la siguiente información al FCN-7.2-01 de la siguiente manera:

4.1.1 En la etapa: Prospectación.

4.1.1.1 Prospeccionar clientes por medio de visita directa, teléfono, correo electrónico, asignación de cliente por medio del FCN-7.2-02, asignación de telemarketing o visita del cliente potencial.

4.1.1.2 Anotar la fecha en que se empezó a llenar el FCN-7.2-01

4.1.1.3 Cliente potencial:

4.1.1.4 Marcar con una X si el cliente es:

4.1.1.4.1 Es persona: Física o moral:

4.1.1.4.2 Anotar nombre de la cuenta (empresa o nombre del contacto).

4.1.1.4.3 Marcar con una X al Sector al que se dedica el cliente:

4.1.1.4.3.1 Transporte urbano

4.1.1.4.3.2 Transportista

4.1.1.4.3.3 Comercio

4.1.1.4.3.4 Alimentos

4.1.1.4.3.5 Financiera

4.1.1.4.3.6 Abarrotes

4.1.1.4.3.7 Ferretería

4.1.1.4.3.8 Paquetería

4.1.1.4.3.9 Bebida


4.1.1.4.3.10 Agrícola

4.1.1.4.3.11 Gas

4.1.1.4.3.12 Materiales para la construcción

4.1.1.4.3.13 Constructora

4.1.1.4.3.14 Zapatería y curtiduría

 INTERNATIONAL DE BAJA CALIFORNIA SA DE CV	DOCUMENTO ICN-7.2-02	REV. A
	INSTRUCCION	11/2009
	LLENADO DE VENTA GENERAL DE VEHICULO	Página 3 de 5
SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001:2008		

4.1.1.4.3.15 Industrial y transformación.

4.1.1.4.4 Anotar el teléfono principal de la empresa, fax, otro teléfono, correo electrónico, dirección, calle y no., C.P., ciudad y estado.

4.1.1.4.5 Anotar la siguiente información del contacto:

4.1.1.4.5.1 Nombre, Apellidos y Puesto.

4.1.2 En la etapa: Oportunidad: Necesidad.

4.1.2.1 Anotar el tipo de camión que el cliente solicita:

4.1.2.1.1 Autobús

4.1.2.1.2 Tracto

4.1.2.1.3 Severo

4.1.2.1.4 Mediano

4.1.2.1.5 Ligero

4.1.2.1.6 Anotar las toneladas a cargar, tipo de carga y fecha deseable de entrega:

4.1.2.2 Marcar con una X las formas en las que el cliente desea realizar el pago:

4.1.2.2.1 Crédito:

4.1.2.2.1.1 Cuenta el cliente con alguna línea de crédito

4.1.2.2.1.1.1 NO,

4.1.2.2.1.1.2 SI, con (Anotar el banco o la financiera)

4.1.2.2.1.2 Plazo (Meses): 12, 18, 36,60.

4.1.2.2.1.3 Enganche: 10%,15%,20%

4.1.2.2.1.4 Moneda: M.N o DLLs

4.1.2.2.2 Contado

4.1.2.3 Preguntar al cliente contra quien competimos (si ha cotizado con la competencia) y marcar con una X en el espacio que corresponde:

4.1.2.3.1 MB/FL

4.1.2.3.2 VOLVO

4.1.2.3.3 IZUSU


4.1.2.3.4 OTRO

4.1.2.3.5 Anotar el modelo.

4.1.2.4 Condiciones.

4.1.2.5 Como aportar valor:

4.1.2.6 Comentarios.

 INTERNATIONAL DE BAJA CALIFORNIA SA DE CV	DOCUMENTO ICN-7.2-02	REV. A
	INSTRUCCION	11/2009
	LLENADO DE VENTA GENERAL DE VEHICULO	Página 4 de 5
SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001:2008		

4.1.3 En la etapa: Configuración.

- 4.1.3.1 Camión: Modelo de la unidad.
- 4.1.3.2 Motor: Tipo de motor que solicita para su unidad.
- 4.1.3.3 Transmisión y llantas: Tipo de transmisión y llantas que solicita el cliente.
- 4.1.3.4 Equipo aliado, tipo.
- 4.1.3.5 Accesorios y color: Que tipo de accesorios requiere que se le anexas a la unidad y de que color es el que prefiere.
- 4.1.3.6 Otros.
- 4.1.3.7 Marcar con una "X" si requiere o no una configuración especial:
- 4.1.3.8 Si requiere una configuración especial anotar en que fecha fue solicitada a planta.
- 4.1.3.9 Anotar las especificaciones requeridas por el cliente.

4.1.4 En la Etapa: Negociación.

- 4.1.4.1 Confirmación del cliente:
 - 4.1.4.1.1 Anotar las fechas en que fueron firmadas la cotización, especificaciones y corridas financieras.
 - 4.1.4.1.2 Anotar la fecha de entrega del expediente completo con que financiera.
 - 4.1.4.1.3 Fecha de aprobación del crédito.
- 4.1.4.2 Programación de entrega del cliente:
 - 4.1.4.2.1 Anotar la fecha de programación de entrega y el número de pedido a la planta o fecha de apartado de unidad.

4.2 Es responsabilidad del Asesor Comercial:


4.2.1 En la etapa: Negociación.

- 4.2.1.1 Anotar la siguiente información:
 - 4.2.1.1.1 Equipo aliado.
 - 4.2.1.1.2 Nombre del carrocerero.
 - 4.2.1.1.3 Anotar la fecha en que IBC le entrego el vehiculo al carrocerero.
 - 4.2.1.1.4 Fecha de entrega estimada del vehiculo del carrocerero.

4.3 Es responsabilidad del Administrador de Ventas:

4.3.1 En la etapa: Facturación.

- 4.3.1.1 Fecha de envío del FCN-7.2-05.
- 4.3.1.2 Número de VIN
- 4.3.1.3 No. de factura.

 INTERNATIONAL DE BAJA CALIFORNIA SA DE CV	DOCUMENTO ICN-7.2-02	REV. A
	INSTRUCCION	11/2009
	LLENADO DE VENTA GENERAL DE VEHICULO	Página 5 de 5
SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001:2008		

4.3.1.4 Fecha de firma de contrato

4.3.1.5 Seguro:

4.3.1.5.1 Con condiciones adecuadas: Anotar si esta en proceso o concluido.

4.3.1.5.2 Seguro pagado: Anotar si esta en proceso o concluido

4.3.1.6 Fecha de preentrega solicitada.

4.4 Es responsabilidad del Asesor Comercial:

4.4.1 En la etapa: Entrega de vehículo.

4.4.1.1 Liberación de unidad: Se confirma que la liberación del vehículo se encuentra pagada en su totalidad.

4.5 Es responsabilidad del Administrador de Ventas y Enlace Financiero:

4.5.1 En la etapa: Entrega de vehículo.

4.5.1.1 Marcar con una "X" si están los siguientes documentos.

4.5.1.1.1 Entrega:

4.5.1.1.1.1 FCN-7.2-06.

4.5.1.1.1.2 Póliza de garantía.

4.5.1.1.1.3 Alta de REPUVE del vehículo.

4.5.1.1.1.4 Anotar su nombre y firma.

4.6 Es responsabilidad del Asesor Comercial:

4.6.1 En la etapa: Observaciones.

4.6.1.1 Anotar las observaciones generadas durante la venta del vehículo.

4.7 Es responsabilidad del Gerente Comercial:

4.7.1 En la etapa: Observaciones.

4.7.1.1 Anotar las observaciones generadas durante la venta del vehículo.

4.8 Es responsabilidad del Asesor Comercial:

4.8.1 En cualquier etapa del Proceso General de Venta, al presentarse una venta perdida, dejar evidencia en el FCN-7.2-01 y entregar al Gerente Comercial según sea el caso.