

Acuerdo Trade-In.

Introducción.

El **Acuerdo Trade-In** es un **modelo colaborativo** que permite a los concesionarios del ecosistema EnlaceGrup transformar una oportunidad que, de otro modo, se perdería. Cuando un cliente llega a una agencia y no encuentra la unidad que busca en el inventario local, el proceso de Trade-In se activa a través de la plataforma, permitiendo que la venta se canalice y se cierre de manera formal dentro de la **RED**.

Objetivo Principal:

- Consolidar las operaciones dentro del ecosistema.
- Asegurar que cada cliente se mantenga dentro de la red, aprovechando la colaboración entre concesionarios.
- Ofrecer un proceso estandarizado y seguro para la toma de unidad a cuenta, generando valor para todas las partes involucradas.

Flujo General de la Operación:

Cliente llega al Concesionario A

El cliente expresa interés en un vehículo que no se encuentra en el inventario local. (Ubicado, por ejemplo, en Guadalajara).

Búsqueda en la plataforma EnlaceGrup:

El asesor de Concesionario A ingresa a la app y encuentra la unidad deseada, que se ubica en Concesionario B (por ejemplo, en Ciudad de México).

Activación del Detonante "Cliente Interesado":

El asesor activa este detonante desde la app, notificando a toda la red asesores al COP y al Concesionario A donde se atiende al cliente.

Activación del Detonante "Proceso de Apartado":

El asesor activa este detonante desde la app, libera el link Solicitud Intención de Compra para el llenado del cliente interesado, notifica a toda la red asesores al COP, al Concesionario A y al Concesionario B

Cliente ofrece su auto a cuenta:

Mediante la Solicitud Intención de Compra el cliente declara tener unidad a cuenta. Se recopilan fotos, documentos y se realiza un checklist (evaluación técnica, estética y documental).

Activación del Detonante "Trade-In":

El COP, como intermediario neutral, activa este detonante, enviando un correo al Concesionario A (que tiene prioridad sobre la toma de unidad.) y al Concesionario B (que tiene la unidad deseada).

Decisión del Concesionario A:

Opción 1: Si considera que la unidad a cuenta es atractiva y se ajusta a su política (ej. buen año, bajo kilometraje, sin adeudos, etc.), el Concesionario A puede optar por tomar el Trade-In y así aprovechar la oportunidad. (La comisión al asesor de ventas aplica al esquema interno del concesionario A)

Opción 2: Si el Concesionario A decide no tomar la unidad, el COP activa el detonante "**Trade-In 2da Oferta**" para que el Concesionario B pueda cerrar la operación de toma de unidad y la venta de unidad que el cliente está interesado. (La comisión al asesor de ventas aplica al esquema de EnlaceGrup)

Beneficios del Acuerdo Trade-In

Para el Cliente:

- ✓ Acceso a una solución integral sin tener que ir de agencia en agencia.
- ✓ Procesos de compra seguros y respaldados por un ecosistema profesional.
- ✓ Garantía de que su vehículo a cuenta será evaluado de forma estandarizada.
- ✓ Obtiene una solución rápida y profesional.

Para el Asesor de Ventas:

- ✓ Recibe su comisión como incentivos económicos. (Si toma la unidad el concesionario A la comisión aplica al esquema interno, si toma la unidad el concesionario B la comisión corresponde al porcentaje sobre el nivel del asesor de ventas.)
- ✓ Aumenta su capacidad de cerrar ventas, incluso cuando su propio inventario es limitado.
- ✓ Se beneficia del soporte y coaching continuo proporcionado por el COP.
- ✓ Sin importar en qué agencia se cierre la operación, recibe comisión por su gestión.

Para los Concesionarios:

- **Concesionario A:**
 - ✓ Tiene la oportunidad de capitalizar el Trade-In y aumentar su inventario de autos usados de alta calidad.
 - ✓ Recupera su inversión por \$550 MXN por revisión (Cheklist) operativa si decide no tomar la unidad, si el Concesionario B cierra la toma de unidad.
- **Concesionario B:**
 - ✓ Amplía su oportunidad de vender y rotar unidades de su inventario al cerrar operaciones a nivel nacional.

- ✓ Gana la opción sobre la toma de unidad si el Concesionario A decide no tomar la unidad a cuenta y aumentar su inventario de autos usados.

En resumen Concesionario A y B:

- Incrementan la rotación de inventario.
- Se benefician de una red colaborativa.
- Recuperan costos operativos y profesionalizan su proceso de ventas.

Detonantes en el Proceso, Acuerdo Trade-In.

1. Trade-In:

- ✓ Activado por el COP cuando se confirma que el cliente tiene un vehículo a cuenta.
- ✓ Notifica a Concesionario A y B que hay Unidad a Cuenta.

2. Trade-In 2da Oferta:

- ✓ Activado por el COP si Concesionario A decide no tomar la unidad.
- ✓ Notifica a Concesionario B con toda la información técnica y fotos.

Conclusión:

El **Acuerdo Trade-In en EnlaceGrup** transforma la manera en que los concesionarios interactúan con el mercado de autos usados, integrando a todos los actores en un **modelo colaborativo y estructurado**.

- **Maximiza cada oportunidad de venta**, incluso cuando el inventario local es insuficiente.
- **Garantiza la formalización y profesionalización** del proceso de Trade-In.
- **Genera beneficios para el cliente, el asesor y ambos concesionarios**, al mismo tiempo que refuerza la red y la eficiencia del ecosistema.

“En EnlaceGrup, una toma de unidad es más que un intercambio: es una oportunidad para conectar redes, cerrar ventas y profesionalizar al sector.”

Beneficios del Acuerdo Trade-In en EnlaceGrup:

Beneficio	Impacto
Ningún cliente se pierde	La operación avanza aunque la unidad no esté localmente
Dos concesionarios ganan	Uno recibe unidad a cuenta, otro cierra la venta
Mayor rotación de inventario	Las tomas enriquecen el ecosistema para futuras ventas

Beneficio	Impacto
Valor profesional al proceso	Todo se valida con estándares y roles definidos
Transparencia y orden	Se evitan conflictos entre agencias, todo queda registrado

Responsabilidades de cada participante:

Asesor de Ventas;

- Inicia el proceso activando los detonantes.
- Recibe una comisión si la venta se concreta, incluso si se cierra en otra agencia.
- (Si toma la unidad el concesionario A la comisión aplica al esquema interno, si toma la unidad el concesionario B la comisión corresponde al porcentaje sobre el nivel del asesor de ventas.)

Concesionario A (quien atiende al cliente);

- Evalúa la unidad ofrecida a cuenta.
- Tiene prioridad para tomar la unidad a cuenta.
- Si no lo hace, puede recuperar el costo de revisión.
- La comisión al asesor de ventas corresponde a su esquema interno.

Concesionario B (quien tiene el auto deseado);

- Puede cerrar la venta si el Concesionario A no toma la unidad a cuenta.
- La comisión al asesor de ventas corresponde al porcentaje sobre el nivel del asesor.

COP (Coordinador de Operaciones);

- Supervisa y activa cada paso del sistema.
- Garantiza que los procesos se registren correctamente y dentro de los tiempos establecidos.
- Activa el DETONATE "Trade-In 2da Oferta" si el concesionario A **NO toma la unidad**.

*"Con el Acuerdo Trade-In, EnlaceGrup no solo mueve unidades... **mueve oportunidades reales** para todos los involucrados."*

Objetivo del Acuerdo

- **Consolidar operaciones** dentro del ecosistema EnlaceGrup.
- **Evitar fugas de clientes** al mercado informal.
- **Formalizar y estandarizar** la toma de unidades a cuenta (Trade-In).
- **Fomentar la colaboración entre concesionarios.**

Acuerdo Trade-In es un modelo institucional colaborativo y estructurado que permite formalizar operaciones de **toma de unidad a cuenta, integrando tecnológicamente la colaboración** entre concesionarios dentro del ecosistema EnlaceGrup.

Rol Play: Cierre Colaborativo Acuerdo Trade-In.

Escenario;

Un cliente llega a la agencia **Concesionario A** interesado en una SUV seminueva que no tienen en inventario. El asesor decide buscar en la red EnlaceGrup y activar el proceso Trade-In.

Personajes;

- **Cliente:** Sra. González, busca cambiar su auto compacto por una SUV.
- **Asesor de Ventas A:** Mario, proactivo y conocedor del sistema EnlaceGrup.
- **COP:** Sandra, coordina operaciones desde el Centro de Operaciones.
- **Concesionario B:** Tiene la SUV deseada. Es quien lanza la segunda oferta en caso de que el concesionario A no decida quedarse con la Unidad a Cuenta (Acuerdo Trade-In)
- **Concesionario A:** Donde llega el cliente, evalúa la unidad a cuenta. Es quien tiene prioridad de quedarse con la Unidad a Cuenta (Acuerdo Trade-In)

Diálogo y acciones;

Cliente. Sra. González:

—Hola Mario, estoy interesada en una SUV, pero no veo ninguna aquí. Además, quiero dejar mi auto como parte del pago.

Asesor. Mario (Concesionario A.):

—Perfecto, Sra. González. Aunque no la tengamos aquí, tengo acceso a la red EnlaceGrup. Permítame buscar...

(Usa la app)

— ¡Aquí está! Una SUV igual a la que busca, está disponible en nuestra red.

Asesor. Mario activa el detonante “Cliente Interesado” (Concesionario A.):

—Ahora activaremos el apartado. Usted solo tiene que llenar esta **Solicitud de Intención de Compra**.

Cliente: Sra. González **llena el formato, Solicitud de Intención de Compra y declara unidad a cuenta.**

Asesor. Mario activa el detonante “Proceso de Apartado” (Concesionario A.)

COP. Sandra (Centro de operaciones):

—Confirmado: cliente con unidad a cuenta. **El COP Activa “Trade-In”** para notificar a Concesionarios A y B.

Concesionario A revisa el auto del cliente, genera Checklist, fotos y es quien tiene prioridad de tomar la unidad a cuenta, Acuerdo Trade-In.

Asesor. Mario (Concesionario A):

—Evaluamos su unidad. Está en buen estado. Vamos a tomarla a cuenta. **(La prioridad de toma de unidad es para el concesionario A)** solo en caso de que el concesionario A no adquiera la unidad el

COP activa el detonante “Trade-In 2da Oferta” para que el concesionario B pueda tomar la unidad a cuenta, Acuerdo Trade-In.)

COP. Sandra (Centro de operaciones):

—Felicitaciones a todos. Concesionario A gana una unidad atractiva. Concesionario B cierra la venta. El cliente está feliz, y todo quedó registrado en la plataforma.

— ¡Excelente! Unidad aceptada por Concesionario A. Concesionario B ya está listo para entregar la SUV. El COP Sandra activa el DETONANTE “Cierre de Operación” dándole trazabilidad a la toma de unidad dentro de la red, mediante el ecosistema de EnlaceGrup.

“Con el modelo Trade-In colaborativo, EnlaceGrup transforma cada venta en una oportunidad donde todos ganan.”