

Incentivos para Concesionarios.

Introducción.

Enl@ceGrup reconoce a los concesionarios como pilares fundamentales del éxito en la comercialización de autos usados certificados. Con el fin de fortalecer esta alianza estratégica, se ha diseñado un sistema de incentivos que premia tanto la participación activa como la confianza operativa dentro del ecosistema digital. Esto representa una visión clara y estructurada de los criterios de elegibilidad, beneficios disponibles y metas institucionales asociadas a cada incentivo, fomentando así un crecimiento mutuo y sostenible.

🏆 1 Premio a los Concesionarios con Mayor Impacto en Ventas Cruzadas.

¿En qué consiste?

- 🔑 Se premiará a los **concesionarios cuyos asesores de ventas estén entre los que más vendieron dentro del ecosistema de Enl@ceGrup.**
- 🔑 Esto significa que el concesionario será reconocido por **tener una fuerza de ventas altamente activa dentro de la plataforma** y por contribuir al dinamismo del ecosistema.

¿Cuál es el premio?

🏆 Bolsa Acumulada de Venta Cruzada

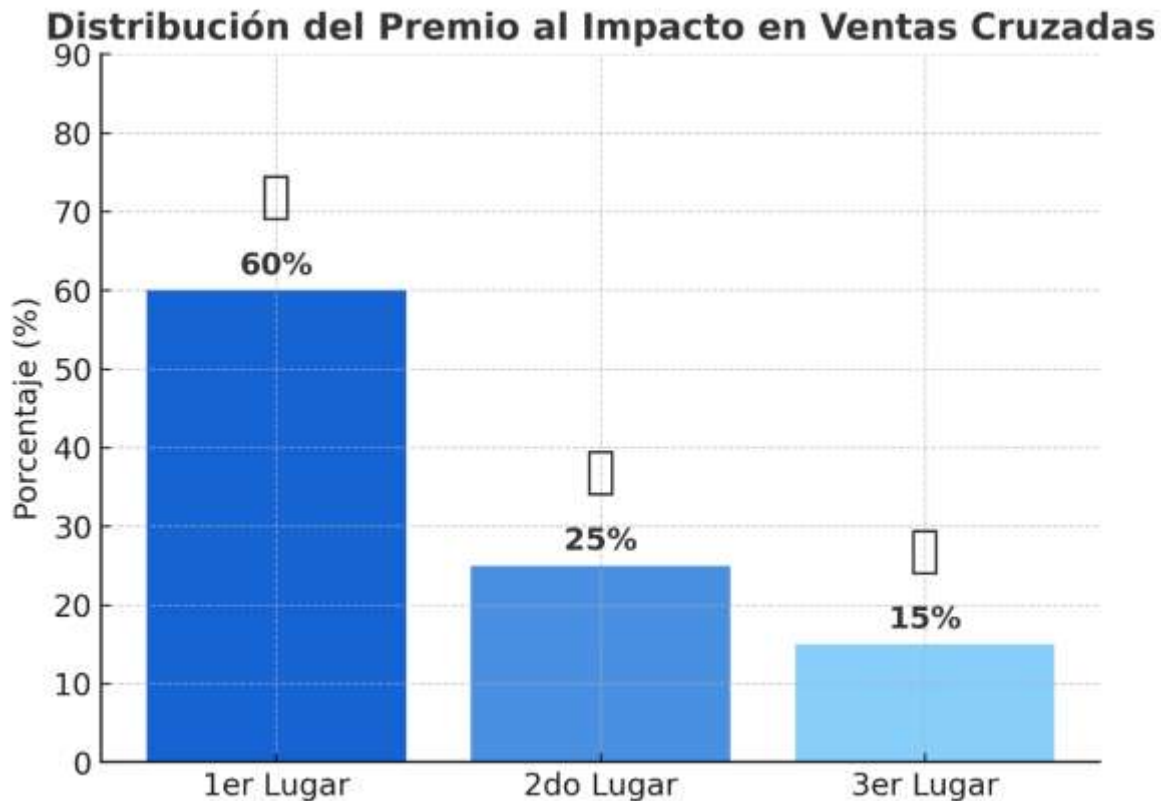
- ✓ Los **concesionarios con asesores en el ranking de más ventas dentro de Enl@ceGrup** recibirán un **monto acumulado** basado en el porcentaje de las ventas cruzadas que se generaron dentro del ecosistema mediante toda la red en un periodo semestral.
- ✓ Este monto podrá ser **utilizado por el concesionario para estrategias comerciales, publicidad o mejoras en su inventario.**

Ejemplo:

Si un concesionario tiene **asesores en el Top de ventas de Enl@ceGrup**, ese concesionario recibirá el **porcentaje correspondiente de la bolsa acumulada**, ya que su equipo de ventas ha generado un alto volumen de operaciones dentro del ecosistema.

Puntos clave:

- ✓ Se reconoce a los concesionarios con asesores de alto desempeño dentro del ecosistema.
- ✓ La recompensa no solo beneficia a los asesores, sino también al concesionario que los respalda.
- ✓ Fomenta la participación activa de las agencias en el ecosistema digital



🏆 2 Premio a los Concesionarios que Más Vendieron su Propio Inventario Dentro de Enl@ceGrup

¿En qué consiste?

- ◆ Se premiará a los **concesionarios que más unidades hayan vendido dentro del ecosistema de Enl@ceGrup** utilizando la plataforma digital para comercializar su propio inventario.
- ◆ Este reconocimiento es exclusivamente para el concesionario, sin importar el desempeño individual de su fuerza de ventas.

¿Cuál es el premio?

- 🏆 Descuento en Certificaciones hasta por el 60% con Reconocimiento de la SEP- CONOCER.
- ✓ Los concesionarios con más unidades vendidas en la plataforma recibirán hasta 60% de descuento en certificaciones para su fuerza de ventas.
- ✓ Estas certificaciones tienen **reconocimiento oficial por la SEP- CONOCER**, asegurando que los asesores de ventas se capacitan con estándares nacionales.

Ejemplo:

Una agencia que **sube todo su inventario a Enl@ceGrup** y logra vender una gran cantidad de unidades dentro de la plataforma en un período de **6 meses** entrará en el **Top** y recibirá el **descuento hasta por el 60%** en certificaciones para su equipo de ventas.

Puntos clave:

- ✓ Este premio NO depende del desempeño de los asesores, sino del volumen de ventas del concesionario en Enl@ceGrup.
- ✓ Reconoce a las agencias que confían plenamente en el ecosistema y comercializan su inventario a través de la plataforma.
- ✓ Fomenta la adopción de Enl@ceGrup como la herramienta principal de venta de autos usados certificados.

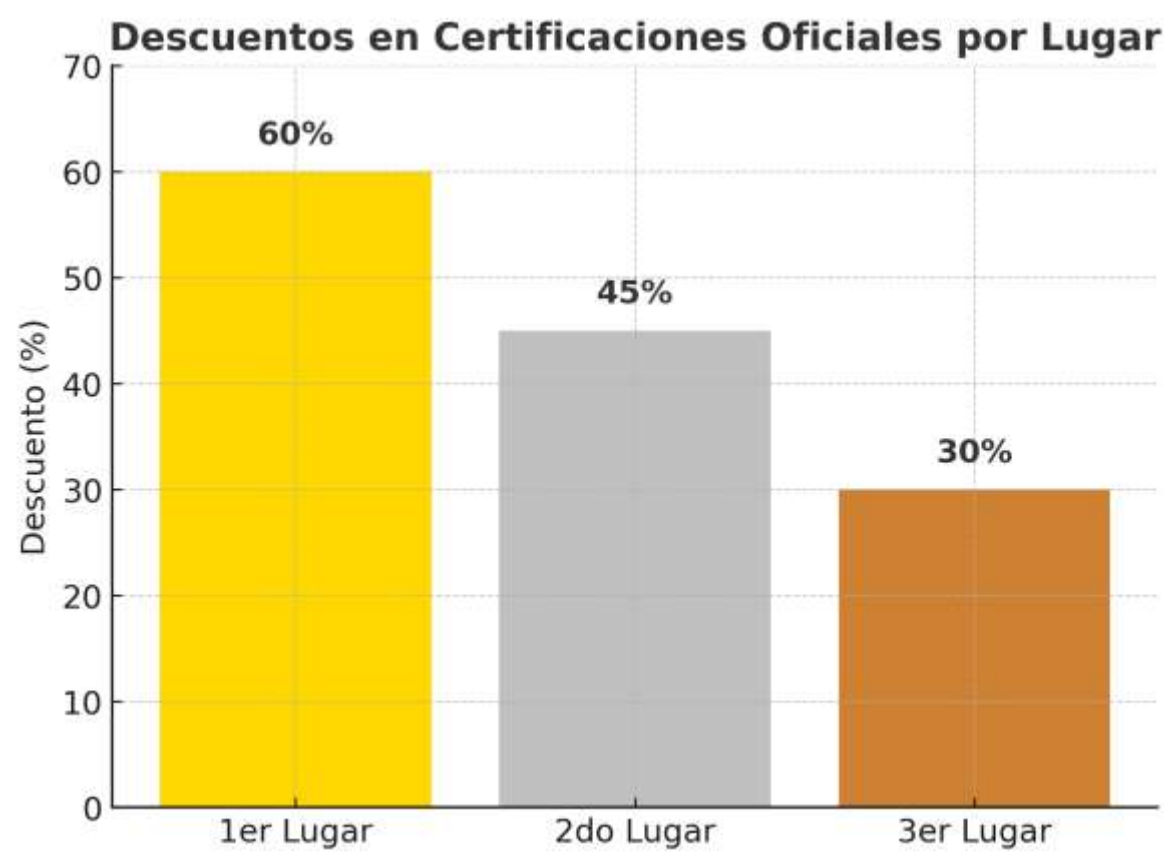


Tabla Comparativa de Incentivos:

Premio	Criterio de Evaluación	Beneficio
Reconocimiento por Ventas Cruzadas	Asesores en el ranking SEMESTRAL de ventas cruzadas	Participación en la Bolsa Acumulada de Venta Cruzada
Comercialización de Inventario Propio	Mayor volumen de ventas SEMESTRAL gestionadas directamente	Descuentos en certificaciones SEP-CONOCER para la fuerza de ventas

Consideraciones Operativas

- Las métricas y rankings se actualizan cada SEMESTRE.
- Los concesionarios premiados serán notificados por correo institucional.

- Los beneficios deben reclamarse dentro del periodo de vigencia establecido.
- Es imprescindible mantener una participación activa y actualizada en la plataforma para ser elegible.

Incentivos para Concesionarios en Enl@ceGrup



A. Premio 1: Impacto en Ventas Cruzadas

- **¿Qué mide?** El desempeño colectivo del concesionario a través de sus asesores de ventas.
- **Criterio:** Tener asesores dentro del Top de ventas en toda la plataforma Enl@ceGrup.
- **Premio:** Participación proporcional en una **Bolsa Acumulada de Venta Cruzada**.
- **Claves estratégicas:**
 - Reconoce el respaldo institucional a asesores destacados.
 - Incentiva al concesionario a impulsar su fuerza de ventas para ganar visibilidad y recursos.

B. Premio 2: Venta de Propio Inventario

- **¿Qué mide?** El uso activo de Enl@ceGrup como canal principal de ventas del inventario propio.
- **Criterio:** Volumen total de unidades vendidas por el concesionario, sin importar qué asesor lo haya hecho.
- **Premio:** Hasta un **60% de descuento en certificaciones oficiales (SEP-CONOCER)** para su equipo de ventas.
- **Claves estratégicas:**
 - Aumenta la adopción de la plataforma como canal de comercialización principal.
 - Vincula el crecimiento del negocio con el desarrollo profesional de su personal.

INCENTIVO 1 Premio al Impacto en Ventas Cruzadas

¿A quién está dirigido?

Concesionarios que tienen asesores de ventas destacados en el ecosistema Enl@ceGrup.

Criterio de evaluación:

Presencia de asesores en el **Top de ventas** de la plataforma.

Beneficio:

Bolsa Acumulada de Venta Cruzada.

El concesionario recibe un porcentaje proporcional al volumen de operaciones generadas por sus asesores destacados.

Uso del beneficio:

Publicidad, campañas, promociones internas o mejoras en el inventario.

Objetivo estratégico:

Reconocer el rol activo de las agencias en la dinámica colaborativa del ecosistema y premiar la generación de volumen.

INCENTIVO 2 Premio por Comercialización de Inventario Propio

¿A quién está dirigido?

Concesionarios que utilizan Enl@ceGrup para vender su propio inventario, sin depender del ranking individual de asesores.

Criterio de evaluación:

Volumen total de unidades vendidas directamente desde el inventario del concesionario en la plataforma.

Beneficio:

Hasta un **60% de descuento en certificaciones oficiales** para su equipo de ventas (avaladas por CONOCER y SEP).

Objetivo estratégico:

Fomentar la adopción plena de Enl@ceGrup como canal digital de ventas y elevar el nivel profesional de los asesores.

Con estos incentivos, buscamos que cada concesionario se vea reflejado en un ecosistema que premia el compromiso, impulsa el desempeño colectivo y profesionaliza a quienes lo integran.

Análisis Estratégico del Incentivo 1

Política de incentivo financiero institucional

Enl@ceGrup establece un % **del ingreso que recibe por cada venta cruzada validada** será destinado a la creación de una **Bolsa Acumulada de Incentivos**, orientada a premiar a los concesionarios con mayor impacto en ventas colaborativas dentro del ecosistema.

¿Cómo se acumula esta bolsa?

- La comisión estándar que recibe Enl@ceGrup por venta cruzada **del valor factura de la unidad**.
- De dicha comisión, se destina un **% a la Bolsa Acumulada**, la cual se **genera de forma automática y progresiva** a lo largo del semestre.
- El monto se actualiza en tiempo real y se consolida dos veces al año.

¿Cómo se distribuye la Bolsa Acumulada?

Al cierre de cada semestre, se entregan premios económicos a los **tres concesionarios líderes en ventas cruzadas validadas**, de acuerdo con la siguiente **alternativa intermedia de distribución**:

- **1er lugar:** 60% del total acumulado
- **2do lugar:** 25% del total acumulado
- **3er lugar:** 15% del total acumulado

Esta fórmula permite reconocer de manera significativa el liderazgo, sin excluir a quienes también han logrado una participación destacada en el ranking nacional.

Transparencia y acceso a la información

Todos los concesionarios inscritos pueden consultar, en cualquier momento, su participación y posición en el ranking desde la **plataforma digital o app de Enl@ceGrup**, dentro del panel:

Mi participación en la Bolsa, donde visualizarán:

- Monto acumulado del semestre
- Participación estimada
- Ventas cruzadas registradas
- Posición frente al resto de la red
- Histórico de premios obtenidos

Objetivo institucional

Esta política busca reforzar los pilares estratégicos de Enl@ceGrup:

- Reconocer la competitividad profesional en red
- Premiar el volumen real de colaboración
- Impulsar el uso continuo y estratégico de la plataforma digital

Análisis Estratégico del Incentivo 2

El Incentivo 2 representa una de las apuestas más sólidas de Enl@ceGrup para promover la adopción integral de la plataforma como canal de venta institucional para los concesionarios.

A continuación, se detallan los fundamentos que respaldan su implementación:

1. Impulsa la autogestión digital del inventario

- Al premiar exclusivamente las ventas provenientes del inventario propio del concesionario cargado en la plataforma, se incentiva su uso constante, su actualización sistemática y su promoción activa por parte de los asesores internos.

2. Reconoce el esfuerzo institucional, no individual

- Este incentivo no depende de rankings personales, sino del rendimiento colectivo del concesionario, fortaleciendo el trabajo en equipo, la estrategia interna y el compromiso con la digitalización de procesos.

3. Genera un beneficio de alto valor

- El acceso hasta el **60% de descuento en certificaciones oficiales SEP- CONOCER** permite al concesionario invertir en el desarrollo de su capital humano, elevar el nivel profesional de sus asesores y proyectar una imagen de agencia acreditada y confiable.

4. Ofrece medición objetiva y trazabilidad

- Toda unidad vendida desde el inventario propio queda registrada en la plataforma, permitiendo un conteo justo, verificable y transparente por parte del COP, sin depender de reportes externos.

5. Refuerza la cultura de transformación

- Este incentivo no solo premia el resultado, sino también la mentalidad: usar Enl@ceGrup como canal principal de ventas es adoptar una visión de futuro, de eficiencia operativa y de profesionalización constante.

En conclusión, el Incentivo 2 está diseñado no solo para premiar, sino para transformar; convierte la autogestión en liderazgo, la plataforma en ventaja competitiva, y la certificación en una herramienta de posicionamiento institucional.

Reforzando este incentivo se incluye una **placa simbólica**. [Agencia Certificada Enl@ceGrup](#).

Para los concesionarios que lo ganan. Esto se convierte en **reputación visible** para sus clientes y en orgullo interno.

Funcionalidad del Código QR Placa Enl@ceGrup.

¿Qué muestra al escanearlo?

Al escanear el código QR presente en la **Placa de Agencia Certificada Enl@ceGrup**, se accede a una **página pública, oficial y actualizable**, la cual garantiza la autenticidad del reconocimiento otorgado.

Esta página contiene la siguiente información:

[Encabezado institucional](#);

Validación oficial | Agencia reconocida Enl@ceGrup

Última actualización: [fecha actual del sistema]

[Datos de la agencia](#);

- **Nombre del concesionario:**
(Ejemplo: *Auto Excelencia*)
- **Ciudad y estado:**
(Ejemplo: *Guadalajara, Jalisco*)
- **Fecha de obtención del reconocimiento:**
(Ejemplo: *10 de mayo de 2025*)
- **Periodo del reconocimiento:**
(Ejemplo: *Primer semestre de 2025*)

Equipo certificado;

Asesor de Ventas	Certificación Obtenida	Fecha
Laura Suárez	EC0076 Atención al Cliente	10/may/2025
Jorge Mena	EC0301 Venta Consultiva	10/may/2025

Sello de autenticidad digital;

- Validación gráfica y textual de autenticidad por Enl@ceGrup
- **Enl@ce a PDF descargable** del certificado institucional, con firma del Director General y vigencia oficial

¿Cómo se actualiza esta información?

- La información de la agencia y de los asesores certificados se actualiza **automáticamente cada semestre**, con base en los reportes validados por el equipo (COP) de Enl@ceGrup.
- Los certificados se actualizan en el sistema en cuanto son validados por el área de formación o al concluir el proceso de evaluación SEP-CONOCER.

Responsable Principal: Coordinador de Operaciones (COP)

Funciones clave del COP en esta gestión:

1. **Monitoreo de métricas trimestrales**
 - Revisión del ranking de ventas cruzadas e inventario propio por concesionario.
 - Validación de datos antes de cerrar el semestre.
2. **Activación de beneficios**
 - Disparar las notificaciones institucionales al concesionario.
 - Validar la aplicación del descuento en certificaciones.
 - Autorizar la participación en la Bolsa Acumulada de Venta Cruzada.
3. **Comunicación y soporte**
 - Informar a cada concesionario sobre su estatus.
 - Canalizar solicitudes de uso del beneficio (campañas, bonos, formación).
 - Aclarar dudas y dar seguimiento a la implementación del beneficio.
4. **Registro y trazabilidad**
 - Generar reportes automáticos para el área directiva.
 - Mantener historial de incentivos otorgados y su uso.

Cierre Institucional

Enl@ceGrup no es solo una herramienta de conexión; es un sistema que impulsa la evolución del sector automotriz mediante la transformación digital, la colaboración estratégica y la excelencia operativa.

Tú creces. Tu agencia se fortalece. El ecosistema prospera.