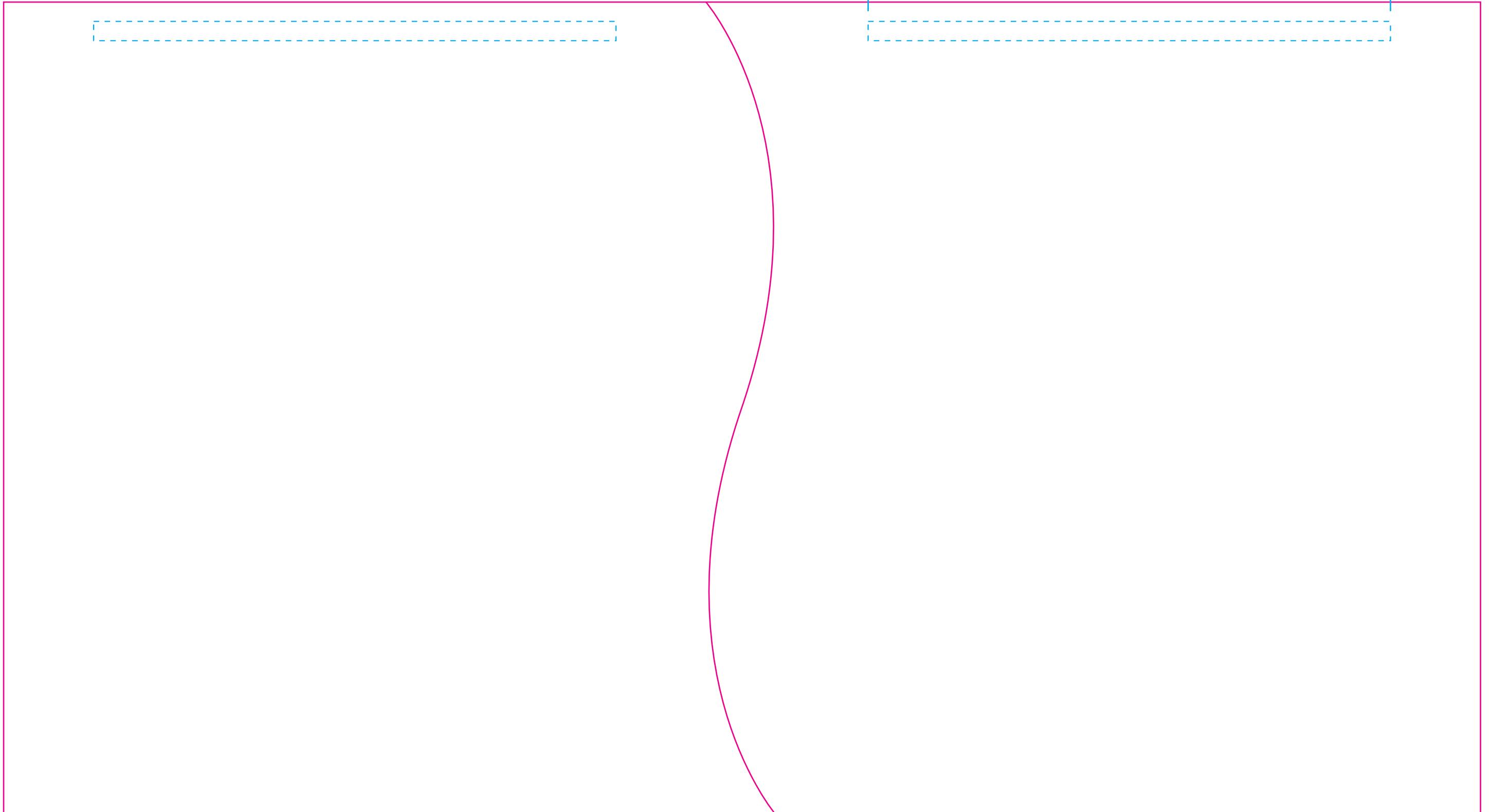


Troquel

Zona destinada para las perforaciones del wire



STARSKY

HUTCH





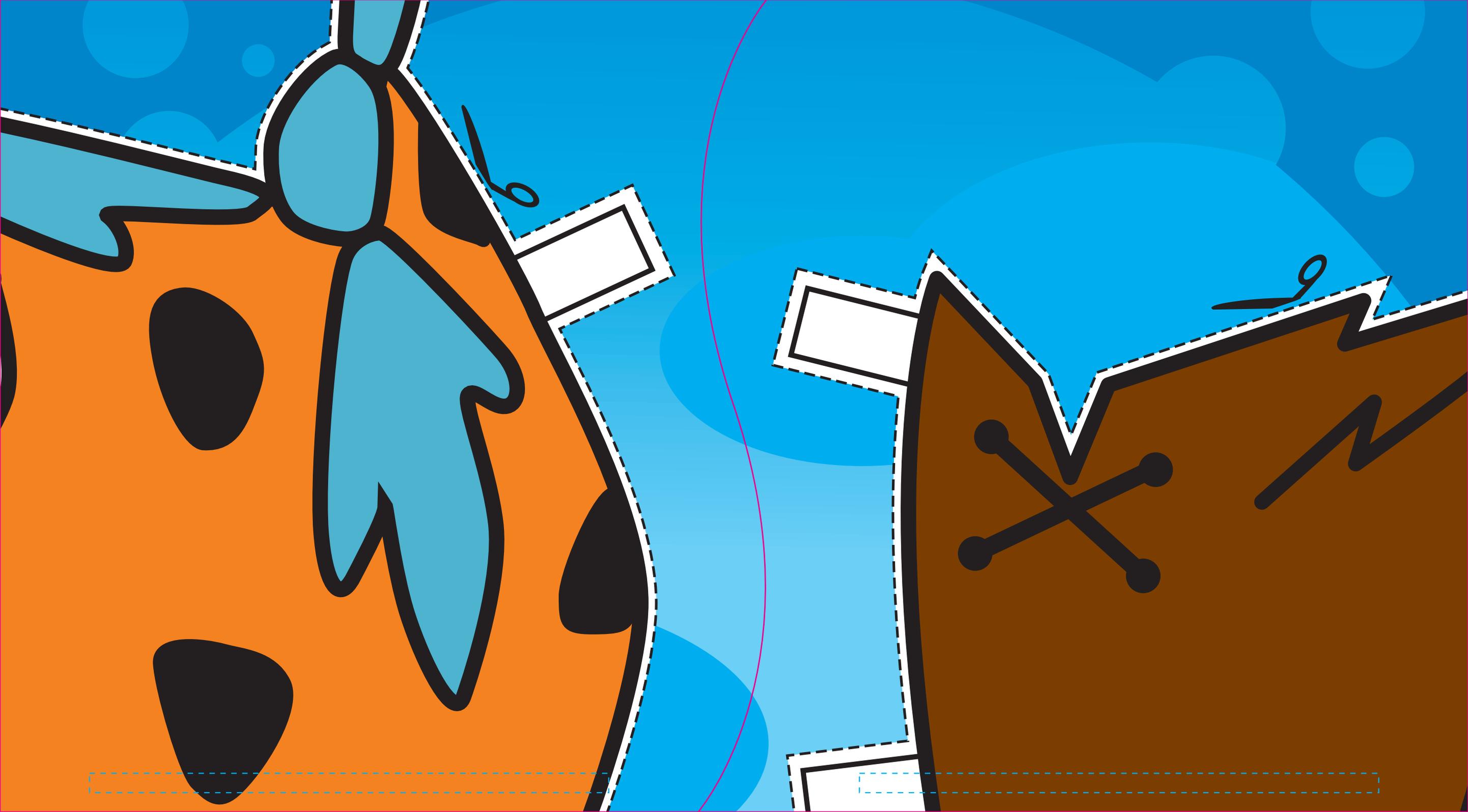
el
GORDO

el
FLACCO



zippi

ZAPPI



PEDRO

PABLO



[Redacted]

[Redacted]

**Jefe de
Recambios**

**Jefe de
Servicio**

1

+

1

EQUIPADOS 2005

Hay cosas que funcionan mejor
cuando se hacen en equipo

Programa Incentivo
Jefes de Recambios
Jefes de Servicio
2005



¿Te gusta conducir?

BMW Ibérica S.A.

Programa Incentivo
Jefes de Recambios
Jefes de Servicio
2005



¿Te gusta conducir?

BMW Ibérica S.A.



EQUIPADOS 2005



Trabajar en equipo. La mejor manera de conseguir mejores resultados.

Ya sabéis que el espíritu de equipo es la inspiración a la hora de pensar en nuestro Programa de Incentivos para Jefes de Servicio y Jefes de Recambios, **EQUIPADOS 2005**.

¿Por qué? Muy sencillo: cuando dos grandes profesionales como vosotros se unen, la eficacia se multiplica y los resultados pueden llegar a ser asombrosos. Y de eso se trata. De conseguir resultados que os lleven a ganar el Gran Premio de este año.

Desde el mes de enero se vienen contabilizando vuestros resultados, que puntuarán para el Ranking Final. Os animamos a que trabajéis en equipo y que juntos diseñéis las mejores estrategias para conseguir los mejores puestos en los rankings.

Recordad que para participar es obligatorio completar la hoja de inscripción y enviárnosla.

Buen trabajo a los dos.



EQUIPADOS 2005



Trabajar en equipo. La mejor manera de conseguir mejores resultados.

Ya sabéis que el espíritu de equipo es la inspiración a la hora de pensar en nuestro Programa de Incentivos para Jefes de Servicio y Jefes de Recambios, **EQUIPADOS 2005**.

¿Por qué? Muy sencillo: cuando dos grandes profesionales como vosotros se unen, la eficacia se multiplica y los resultados pueden llegar a ser asombrosos. Y de eso se trata. De conseguir resultados que os lleven a ganar el Gran Premio de este año.

Desde el mes de enero se vienen contabilizando vuestros resultados, que puntuarán para el Ranking Final. Os animamos a que trabajéis en equipo y que juntos diseñéis las mejores estrategias para conseguir los mejores puestos en los rankings.

Recordad que para participar es obligatorio completar la hoja de inscripción y enviárnosla.

Buen trabajo a los dos.



EQUIPADOS 2005



¿Ya estáis preparados para el gran premio de este año?

Este año el gran premio será un viaje espectacular cuyo destino comunicaremos oportunamente.

De cualquier manera, ya sabéis que el viaje siempre es inolvidable, por lo que ya podéis imaginar lo mejor.

La mecánica para determinar al ganador es la siguiente:

1. Grupos y ganadores

Se establecerán 3 grupos de Concesionarios / Servicios Oficiales en función de sus objetivos cuantitativos del Bonus 2005.
Habrá 4 parejas ganadoras por cada grupo, las que alcancen la puntuación más alta.
Cada ganador puede ir con un acompañante.

2. Los puntos en el ranking

El ranking final, que mide el Grado de Excelencia, se elabora con los puntos obtenidos de forma conjunta por el Jefe de Recambios y por el Jefe de Servicio en: Calidad de Servicio y en Venta de Recambios y Accesorios.

Grado de Excelencia:
Calidad de Servicio x 0.60 + Venta de Recambios y Accesorios x 0.40

EQUIPADOS 2005



¿Ya estáis preparados para el gran premio de este año?

Este año el gran premio será un viaje espectacular cuyo destino comunicaremos oportunamente.

De cualquier manera, ya sabéis que el viaje siempre es inolvidable, por lo que ya podéis imaginar lo mejor.

La mecánica para determinar al ganador es la siguiente:

1. Grupos y ganadores

Se establecerán 3 grupos de Concesionarios / Servicios Oficiales en función de sus objetivos cuantitativos del Bonus 2005.
Habrá 4 parejas ganadoras por cada grupo, las que alcancen la puntuación más alta.
Cada ganador puede ir con un acompañante.

2. Los puntos en el ranking

El ranking final, que mide el Grado de Excelencia, se elabora con los puntos obtenidos de forma conjunta por el Jefe de Recambios y por el Jefe de Servicio en: Calidad de Servicio y en Venta de Recambios y Accesorios.

Grado de Excelencia:
Calidad de Servicio x 0.60 + Venta de Recambios y Accesorios x 0.40



EQUIPADOS 2005

2.a. Calidad de Servicio

Los puntos de Calidad de Servicio se obtienen considerando las siguientes evaluaciones del Programa de Comunicación Directa de Posventa: CSI (Customer Satisfaction Index), Coche de Sustitución y Precios Completos.

Se otorgará una puntuación en función de los valores conseguidos en las mencionadas evaluaciones.

CSI

(Customer Satisfaction Index: promedio de los aspectos evaluados en la encuesta de Comunicación Directa, que mide la satisfacción de los clientes en el Servicio recibido durante su paso por el Taller.)

Valoración	Puntuación
Valoración 5	20 puntos.
Valoración de 3,7 a 5	Puntuación proporcional a la valoración obtenida.
Valoración 3,7	1 punto.

Coche de Sustitución

Respuestas afirmativas	Puntuación
100%	10 puntos.
De 50 a 100%	Puntuación proporcional a la valoración obtenida.
50%	1 punto.

Precios Completos

Respuestas afirmativas	Puntuación
100%	10 puntos.
De 50 a 100%	Puntuación proporcional a la valoración obtenida.
50%	1 punto.

Para el cálculo de la Calidad de Servicio se realizará la media de la puntuación obtenida en los apartados anteriores.

EQUIPADOS 2005

2.a. Calidad de Servicio

Los puntos de Calidad de Servicio se obtienen considerando las siguientes evaluaciones del Programa de Comunicación Directa de Posventa: CSI (Customer Satisfaction Index), Coche de Sustitución y Precios Completos.

Se otorgará una puntuación en función de los valores conseguidos en las mencionadas evaluaciones.

CSI

(Customer Satisfaction Index: promedio de los aspectos evaluados en la encuesta de Comunicación Directa, que mide la satisfacción de los clientes en el Servicio recibido durante su paso por el Taller.)

Valoración	Puntuación
Valoración 5	20 puntos.
Valoración de 3,7 a 5	Puntuación proporcional a la valoración obtenida.
Valoración 3,7	1 punto.

Coche de Sustitución

Respuestas afirmativas	Puntuación
100%	10 puntos.
De 50 a 100%	Puntuación proporcional a la valoración obtenida.
50%	1 punto.

Precios Completos

Respuestas afirmativas	Puntuación
100%	10 puntos.
De 50 a 100%	Puntuación proporcional a la valoración obtenida.
50%	1 punto.

Para el cálculo de la Calidad de Servicio se realizará la media de la puntuación obtenida en los apartados anteriores.



2.b. Venta de Recambios y Accesorios

Los puntos se obtienen en función del porcentaje de cumplimentación del objetivo cuantitativo global (suma de Recambios, Neumáticos, Venta Externa, Accesorios y Lifestyle) del Concesionario / Servicio Oficial.

Cumplimentación	
110% o superior	
De 100 a 110%	Puntuación proporcional a la valoración obtenida.
100%	

Un ejemplo concreto

Evaluación de la Calidad de Servicio.
CSI (Customer Satisfaction Index): Valoración 5 = 20 puntos. Coche de Sustitución: 100% de respuestas afirmativas = 10 puntos. Precios Completos: 100% de respuestas afirmativas = 10 puntos. $20 + 10 + 10 = 40$ $40 / 3 = 13,33$ puntos. Calidad de Servicio = 13,33 puntos.
Evaluación de la Venta de Recambios y Accesorios.
Cumplimentación del objetivo cuantitativo global: 103% Venta de Recambios y Accesorios = 3 puntos.
Evaluación del Grado de Excelencia.
Grado de Excelencia: Calidad de Servicio x 0.60 + Venta de Recambios y Accesorios x 0.40 Grado de Excelencia: $(13.33 \times 0.60) + (3 \times 0.40) = 9.2$ puntos.
9.2 sería la puntuación del ranking de esta pareja.

2.b. Venta de Recambios y Accesorios

Los puntos se obtienen en función del porcentaje de cumplimentación del objetivo cuantitativo global (suma de Recambios, Neumáticos, Venta Externa, Accesorios y Lifestyle) del Concesionario / Servicio Oficial.

Cumplimentación	
110% o superior	
De 100 a 110%	Puntuación proporcional a la valoración obtenida.
100%	

Un ejemplo concreto

Evaluación de la Calidad de Servicio.
CSI (Customer Satisfaction Index): Valoración 5 = 20 puntos. Coche de Sustitución: 100% de respuestas afirmativas = 10 puntos. Precios Completos: 100% de respuestas afirmativas = 10 puntos. $20 + 10 + 10 = 40$ $40 / 3 = 13,33$ puntos. Calidad de Servicio = 13,33 puntos.
Evaluación de la Venta de Recambios y Accesorios.
Cumplimentación del objetivo cuantitativo global: 103% Venta de Recambios y Accesorios = 3 puntos.
Evaluación del Grado de Excelencia.
Grado de Excelencia: Calidad de Servicio x 0.60 + Venta de Recambios y Accesorios x 0.40 Grado de Excelencia: $(13.33 \times 0.60) + (3 \times 0.40) = 9.2$ puntos.
9.2 sería la puntuación del ranking de esta pareja.

EQUIPADOS 2005



Bases del Programa.

1. BMW Ibérica se complace en premiar y recompensar a los Jefes de Recambios y Jefes de Servicio de su Red de Concesionarios / Servicios Oficiales, por su colaboración y esfuerzo comercial con la empresa.
2. A efectos de la campaña se consideran como participantes en el Incentivo a los Concesionarios / Servicios Oficiales cuyos Jefes de Recambios y Jefes de Servicio hayan enviado por fax al número 91 335 06 16 el 'Cupón de Participación' antes del 21 de junio de 2005, adjunto en el envío de bienvenida, debidamente cumplimentado y firmado por cada participante y el Gerente de la Concesión / Servicio Oficial. Será absolutamente necesario que los dos, Jefe de Recambios y Jefe de Servicio, de su Red de Concesionarios / Servicios Oficiales se hayan inscrito en el Programa, enviado el 'Cupón de Participación', para que el Concesionario / Servicio Oficial sea considerado participante del Programa.
3. En caso de que un participante dejara de trabajar para la Concesión / Servicio Oficial durante el período de desarrollo de la campaña, perderá su derecho a obtener el Premio. Asimismo, la relación contractual entre BMW Ibérica y la Concesión / Servicio Oficial BMW deberá estar vigente durante todo el período que dure el Programa de Incentivos.
4. BMW Ibérica no se hace responsable de las repercusiones de carácter fiscal derivadas de la obtención de premios. En ningún caso es canjeable el valor de los premios en efectivo.
5. BMW Ibérica se reserva el derecho de modificar las bases de la promoción, en cualquier momento de la campaña, en aras de un mejor funcionamiento de la misma.
6. Por el mero hecho de concursar, los participantes aceptan el cumplimiento de estas bases.
7. Será condición indispensable para disfrutar del Premio Final, que se hayan cumplido objetivos cuantitativos firmados en el BONUS 2005 de Accesorios y Recambios. Al término del programa, BMW Ibérica evaluará dentro de las bases del concurso las Concesiones / Servicios Oficiales que por orden de ranking hayan quedado ganadoras. Se informará al ganador de forma pertinente. Los premios se otorgarán por orden de puntuación, de mayor a menor, siempre dentro de cada grupo. Los premios serán comunicados por BMW Ibérica por la vía habitual seleccionada por el programa.
8. El beneficiario de los premios será el ganador (Jefe de Recambios y Jefe de Servicio) y no otra persona de la Concesión / Servicio Oficial, motivo por el cual, de no poder disfrutar él mismo del Incentivo ofrecido, la Concesión / Servicio Oficial perdería su derecho a éste. En caso de que uno de los Concesionarios / Servicios Oficiales ganadores no pudieran disfrutar del Premio, ni el Jefe de Servicio ni el Jefe de Recambios de dicho Concesionario / Servicio Oficial, disfrutará del Premio el siguiente Concesionario / Servicio Oficial del ranking que corresponda.
En el caso de que el Premio fuera un viaje con acompañante, en ningún caso el acompañante podrá ser un miembro de la concesión ganadora, ni de otras Concesiones / Servicios Oficiales de la Red de Concesionarios / Servicios Oficiales BMW, ni de BMW Ibérica.

EQUIPADOS 2005



Bases del Programa.

1. BMW Ibérica se complace en premiar y recompensar a los Jefes de Recambios y Jefes de Servicio de su Red de Concesionarios / Servicios Oficiales, por su colaboración y esfuerzo comercial con la empresa.
2. A efectos de la campaña se consideran como participantes en el Incentivo a los Concesionarios / Servicios Oficiales cuyos Jefes de Recambios y Jefes de Servicio hayan enviado por fax al número 91 335 06 16 el 'Cupón de Participación' antes del 21 de junio de 2005, adjunto en el envío de bienvenida, debidamente cumplimentado y firmado por cada participante y el Gerente de la Concesión / Servicio Oficial. Será absolutamente necesario que los dos, Jefe de Recambios y Jefe de Servicio, de su Red de Concesionarios / Servicios Oficiales se hayan inscrito en el Programa, enviado el 'Cupón de Participación', para que el Concesionario / Servicio Oficial sea considerado participante del Programa.
3. En caso de que un participante dejara de trabajar para la Concesión / Servicio Oficial durante el período de desarrollo de la campaña, perderá su derecho a obtener el Premio. Asimismo, la relación contractual entre BMW Ibérica y la Concesión / Servicio Oficial BMW deberá estar vigente durante todo el período que dure el Programa de Incentivos.
4. BMW Ibérica no se hace responsable de las repercusiones de carácter fiscal derivadas de la obtención de premios. En ningún caso es canjeable el valor de los premios en efectivo.
5. BMW Ibérica se reserva el derecho de modificar las bases de la promoción, en cualquier momento de la campaña, en aras de un mejor funcionamiento de la misma.
6. Por el mero hecho de concursar, los participantes aceptan el cumplimiento de estas bases.
7. Será condición indispensable para disfrutar del Premio Final, que se hayan cumplido objetivos cuantitativos firmados en el BONUS 2005 de Accesorios y Recambios. Al término del programa, BMW Ibérica evaluará dentro de las bases del concurso las Concesiones / Servicios Oficiales que por orden de ranking hayan quedado ganadoras. Se informará al ganador de forma pertinente. Los premios se otorgarán por orden de puntuación, de mayor a menor, siempre dentro de cada grupo. Los premios serán comunicados por BMW Ibérica por la vía habitual seleccionada por el programa.
8. El beneficiario de los premios será el ganador (Jefe de Recambios y Jefe de Servicio) y no otra persona de la Concesión / Servicio Oficial, motivo por el cual, de no poder disfrutar él mismo del Incentivo ofrecido, la Concesión / Servicio Oficial perdería su derecho a éste. En caso de que uno de los Concesionarios / Servicios Oficiales ganadores no pudieran disfrutar del Premio, ni el Jefe de Servicio ni el Jefe de Recambios de dicho Concesionario / Servicio Oficial, disfrutará del Premio el siguiente Concesionario / Servicio Oficial del ranking que corresponda.
En el caso de que el Premio fuera un viaje con acompañante, en ningún caso el acompañante podrá ser un miembro de la concesión ganadora, ni de otras Concesiones / Servicios Oficiales de la Red de Concesionarios / Servicios Oficiales BMW, ni de BMW Ibérica.

1+1

EQUIPADOS 2005

Completa la hoja de inscripción
y comienza a participar.

Completa la hoja de inscripción
y comienza a participar.

Programa Incentivo
Jefes de Recambios
2005
BMW Ibérica S.A.



? Te gusta conducir?



Programa Incentivo
Jefes de Recambios
2005
BMW Ibérica S.A.



? Te gusta conducir?

