

Notas Importantes:

ene-26

- 1 Se presenta un Esquema de Ingresos Gerencial, recomendado a clientes ©Growpp® en la práctica se observó que los resultados vinculados al esquema, fueron de buenos a sobresalientes.
- 2 Este Documento no pretende ser una recomendación. La decisión depende del dealer.
- 3 Solo publicamos recomendaciones de nuestra consultoría, probadas.
- 4 las Ventas de Flotilla se deben pagar por separado. Solo aplica Menudeo.

Esquema de Ingresos Gerencia Comercial Venta de Camiones Medianos

Se integra por 4 Pilares "A" "B" "C" "D"

Base de Pago Calculado sobre la Utilidad Bruta "UB"

Pilar "A" por Utilidad Bruta Generada

Pilar "B" por Número de Unidades Vta

1% Menos de	300,000	3,000
2% de 300k a:	500,000	10,000
3% Mas de:	550,000	16,500

1% Menos d	3	3,000
2% de 3U a:	5	10,000
3% Mas de:	6	16,500

Pilar "C" por Objetivo logrado

Pilar "D" por UB de Venta Aliada
(Carrocerías/grúas Etc)

0% Menos de	100%	0
2% de 100% a	120%	10,000
4% Mas de	130%	22,000

1% Menos d	300,000	3,000
2% de 300k	500,000	10,000
4% Mas de:	550,000	22,000

Supuestos de Ingresos variables por rangos alcanzados

Mínimo	9,000
Mediano	40,000
Alto (No Máximo)	77,000

No Incluye el Sueldo Base. Por regiones del País de México se pagan montos que pueden variar.