

THE KEY TO MOBILITY

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

# RETANDO AL FUTURO

CONVENCIÓN ANUAL  
2019

# Flotillas

## Full Service Leasing

---

Luis Pérez

FINANCIAL SERVICES MOBILITY  
VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES  
THE KEY TO MOBILITY  
**RETANDO AL FUTURO**  
CONVENCIÓN ANUAL  
2019



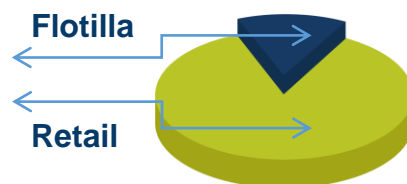
# Oportunidades de negocio



## Ventas

1

Actualmente representa un **20%** en el mercado



2

Economías de escala con un cliente debido a la concentración de volumen.



## Servicios

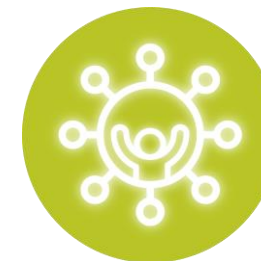
1

**27,385** contratos  
**1,610** clientes

**2,220** seguros

Al menos **220 mil** Visitas a taller

**\$685MXN millones** En mantenimientos y reparaciones



## Oportunidades

1

Existen **4.2 millones** de empresas en México de las cuales el **17.4%** tiene acceso a crédito.

2

Esto equivale a **730 mil** empresas potenciales.

3

Actualmente **VWFS** cuenta con **1,610** clientes Flotilleros.

# Diferencias Retail vs Flotillas



**Retail**

Un cliente  
**1.09**  
Contratos

¿Qué buscan?

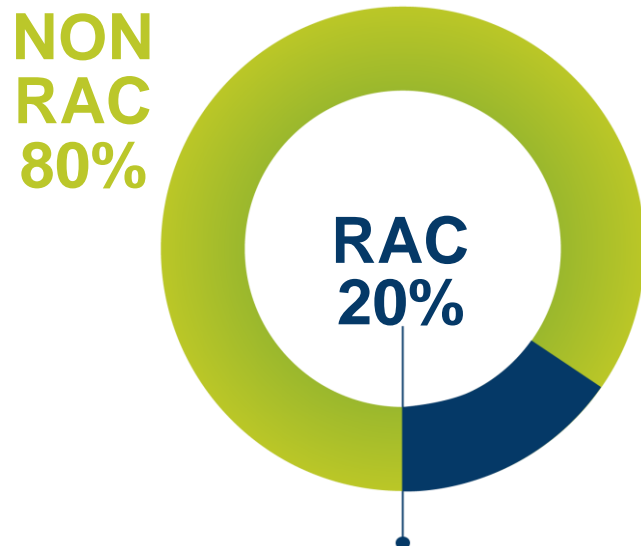


**Flotillas**

Un cliente  
**17**  
Contratos

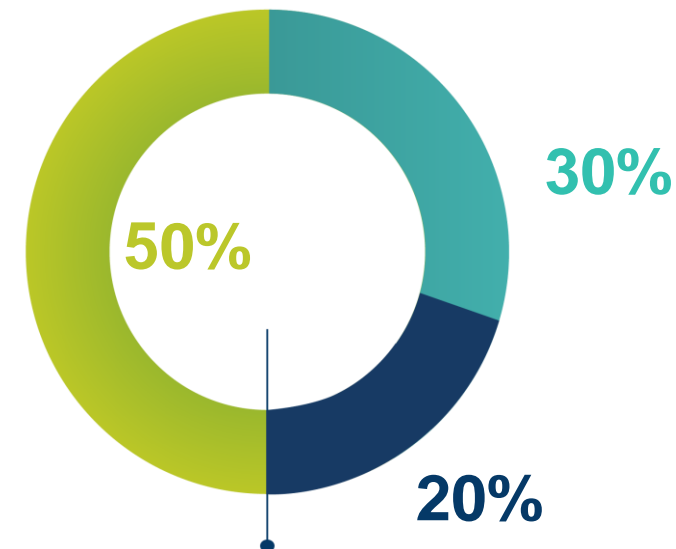
¿Qué representa un cliente promedio?

# Flotillas VW FS Desempeño



¿Cómo nos gustaría vernos?

OPORTUNIDADES DE  
**25,608**  
CONTRATOS  
**1,506**  
CLIENTES



-  **SMALL FLEETS**
-  **MID SIZE FLEETS**
-  **BIG FLEETS**

# Competencia



# Modelo de venta

¿QUÉ VENDEMOS?  
**¡DESCUENTO!**

# Nuevo enfoque “Black Zero Strategy”

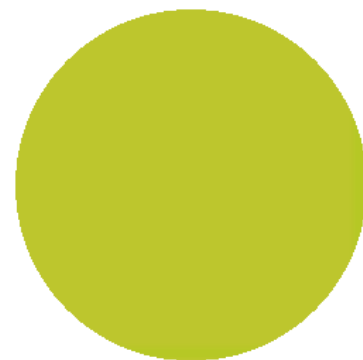
- INCREMENTO DE PRECIOS
- REDUCCIÓN DE DESCUENTOS A FLOTILLAS
- SALIDA DE PRODUCTOS PARA CIERTOS SEGMENTOS DE FLOTILLAS
- DISMINUCIÓN DE VOLUMEN

**¿ES SUSTENTABLE EL MODELO DE DESCUENTO?**

**¡EL MODELO DE  
NEGOCIO TIENE QUE  
EVOLUCIONAR!**



# Aito

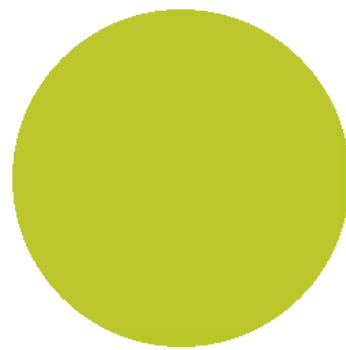


# Reiniciar

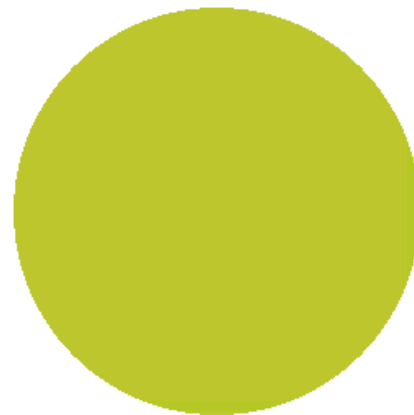


**SOLUCIÓN  
ADECUADA**

**NECESIDAD  
DEL CLIENTE**

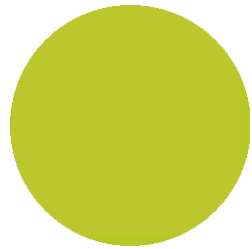


# VOLVAMOS A LO BÁSICO

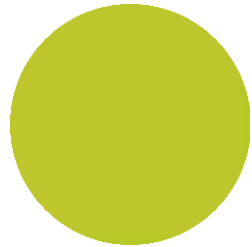


**¿Cuál es la solución adecuada  
para el cliente?**

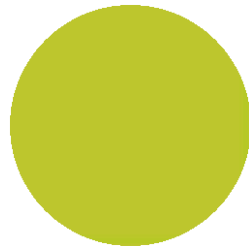
# Cientes de flotillas necesidades



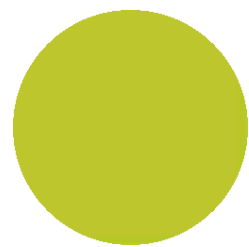
**OPTIMIZAR  
MIS RECURSOS**



**OPTIMIZAR  
OPERACIÓN**

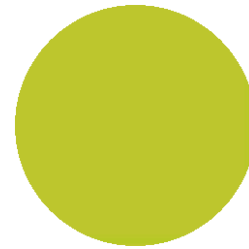


**ENFORCAME  
EN MI NEGOCIO**

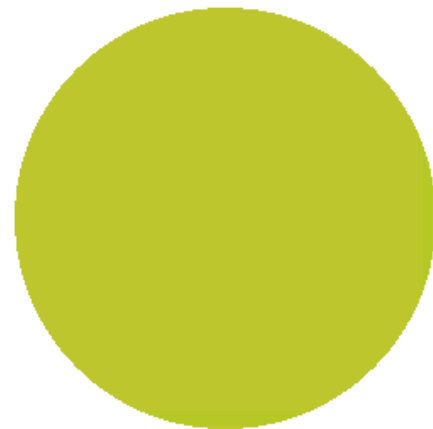


**TRANSPARENCI**

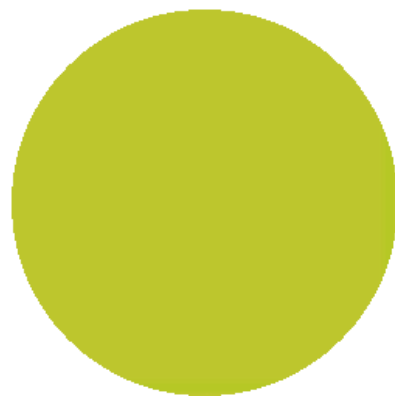
**A**



**MEJORAR  
MI RENTABILIDAD**



**¿Cuál es  
nuestro objetivo?**



# **SER LA MEJOR SOLUCIÓN DE MOVILIDAD FLOTILLAS EN EL MERCADO MEXICANO**

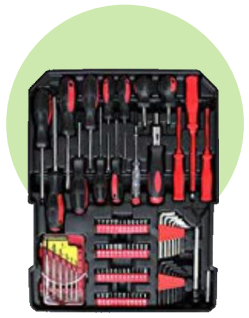


# Fleets 2.0

FINANCIAL SERVICES MOBILITY  
THE KEY TO MOBILITY  
VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES  
**RETANDO AL FUTURO**  
CONVENCIÓN ANUAL  
2019

# Fleets 2.0

THE KEY TO MOBILITY  
CONVENCIÓN ANUAL  
2019  
**RETANDO AL FUTURO**



**smallfleet**



**Mid size  
fleets**



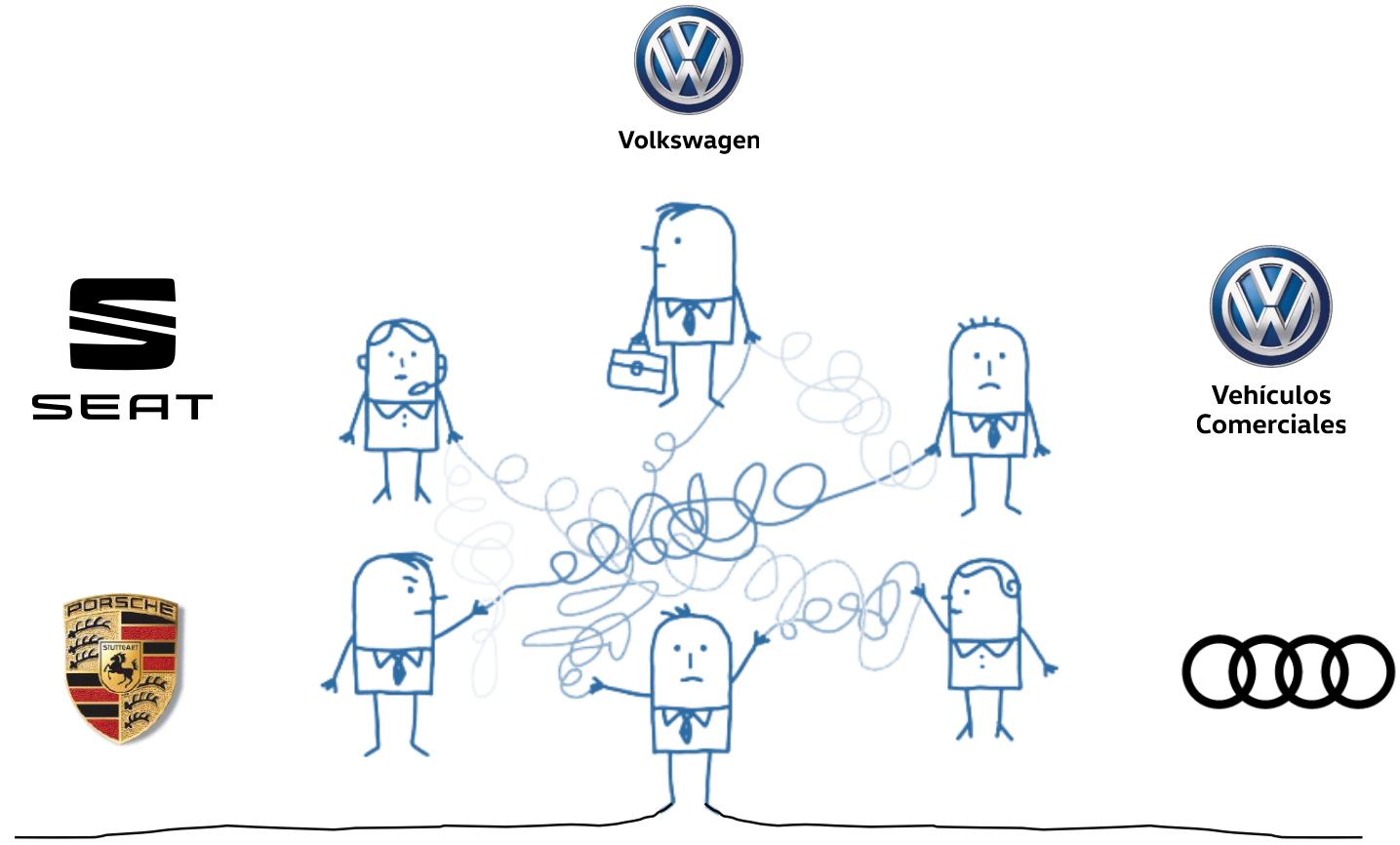
**FSL**

**COMO GANAR**  
EN EL MERCADO DE  
FLOTILLAS



# Situación actual

THE KEY TO MOBILITY  
CONVENCIÓN ANUAL  
2019  
**RETANDO AL FUTURO**



**VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES**

BANK. LEASING. MOBILITY.

# SOLUCIONES DE GRUPO



# ¿Cómo debemos vender en el mercado de flotillas?

## COSTO TOTAL DE MOVILIDAD **TOTAL COST OF MOBILITY** (TCM)

**¿QUÉ ES?**



ES UNA FORMA SUSTENTABLE  
DE EXPLOTAR EL MERCADO DE  
FLOTILLAS



ANÁLISIS QUE INCLUYE  
EL TOTAL DE COSTOS  
INVOLUCRADOS EN LA  
MOVILIDAD EMPRESARIAL



# Small Fleets

FINANCIAL SERVICES MOBILITY  
VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES  
THE KEY TO MOBILITY  
**RETANDO AL FUTURO**  
CONVENCIÓN ANUAL  
2019

# Small Fleets

INICIACIÓN FINANCIERA PARA  
**RETANDO AL FUTURO**  
 CONVENCION ANUAL  
 2019

**Marcas**



Vehiculos Comerciales



Volkswagen



SEAT

**Distribución**

**11%**

**85%**

**4%**

**Pricing**



**Oferta mensual**



**Canales de venta**



**Desempeño**



- 2016 INICIA SF
- 2017 SF + 79%
- 2018 MERCADO FLOTILLERO – 11%
- NSO FLOTILLAS – 18%
- VWFS FLOTILLAS – 15%
- VWFS SF – 8%

# Mid Size Fleets

FINANCIAL SERVICES MOBILITY  
THE KEY TO MOBILITY  
VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES  
**RETANDO AL FUTURO**  
CONVENCIÓN ANUAL  
2019



# Estrategia

## Market Opportunity

### How customer thinks



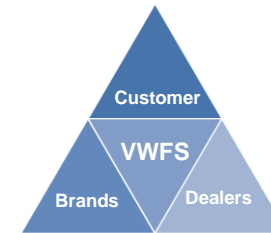
### Purchasing decisions



### Self-Assessment

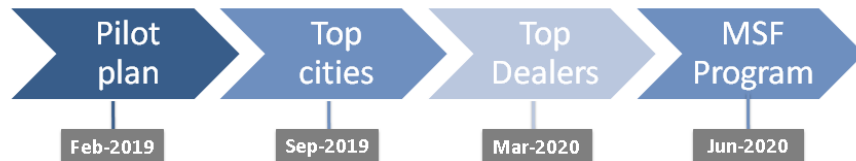


### Validate with stakeholders



## Pilot plan with 5 dealers

<b>Actions</b>				
	Customer care service center strategy	Differentiated offer	Credit Process	Commercial process





# Full Service Leasing

FINANCIAL SERVICES MOBILITY  
VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES  
THE KEY TO MOBILITY  
**RETANDO AL FUTURO**  
CONVENCIÓN ANUAL  
2019

# Resumen

**PROYECTO MÁS GRANDE  
PARA VWFS MX DESDE LA  
CREACIÓN DEL BANCO**



# DINÁMICA

# Relación cliente flotilla



**RETAIL**  
TRANSACCIÓN

VS



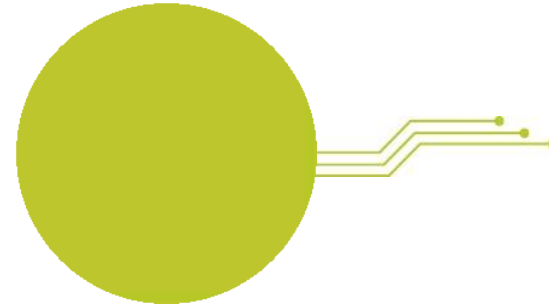
**FLOTILLAS**  
RELACIÓN A LARGO PLAZO



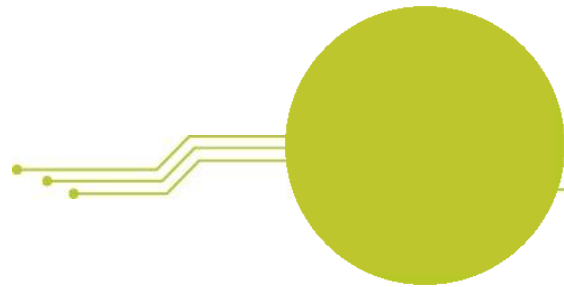
¿QUÉ BUSCAMOS  
PARA UNA RELACIÓN  
A LARGO PLAZO?



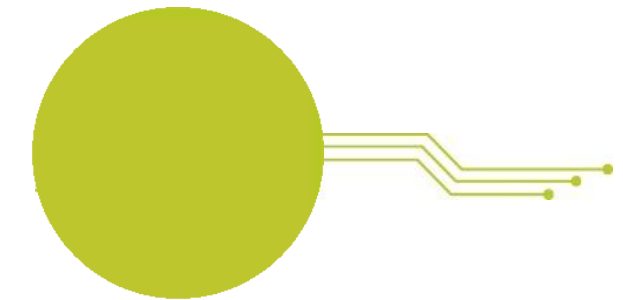
# Mercado objetivo



**CLIENTES  
CORPORATIVOS**



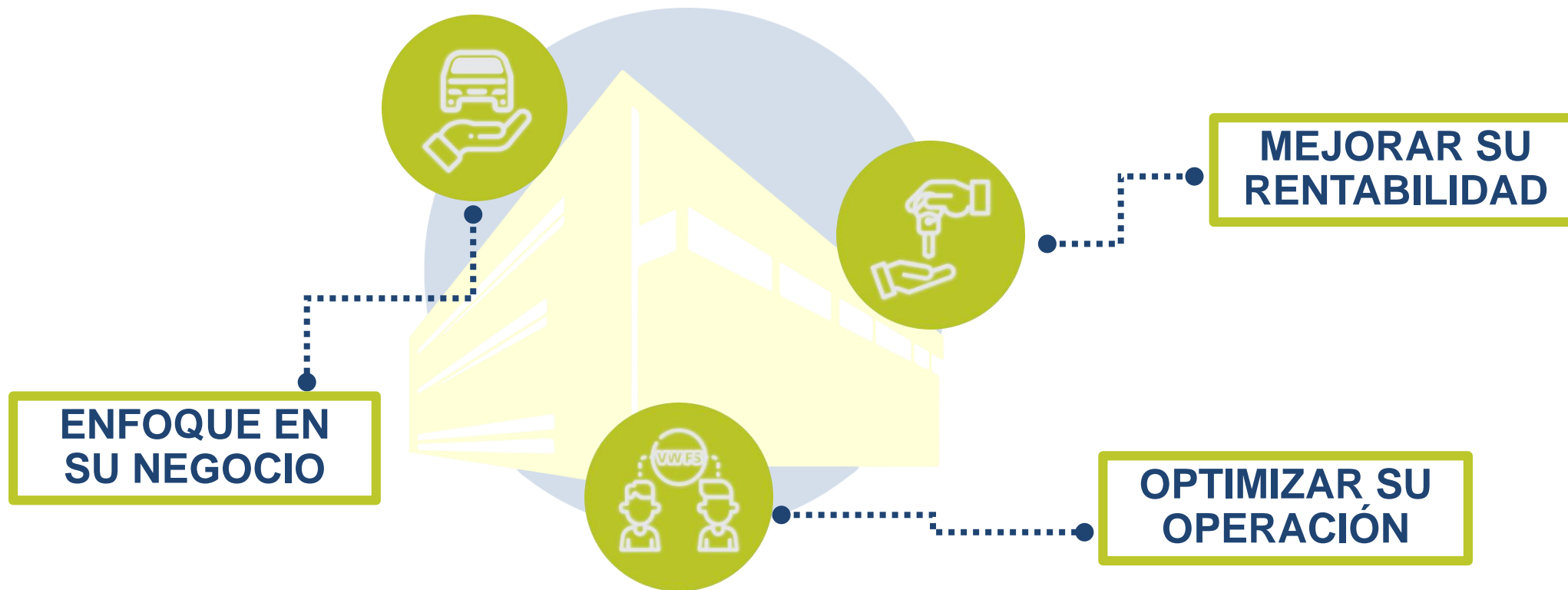
**ARRENDAMIENTO**



**LÍNEAS DE  
+5.0 MILLONES**

# Factores clave

¿QUÉ IMPACTOS POSITIVOS  
BUSCAMOS GENERAR PARA  
EL CLIENTE?

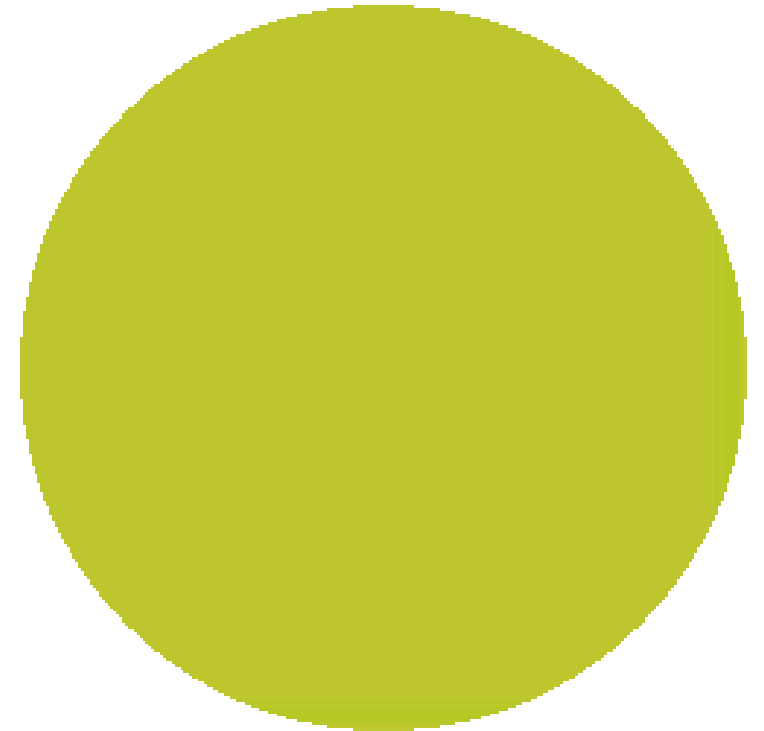


# Mercado objetivo

¿Cómo vamos a vender FSL?

**TCM**

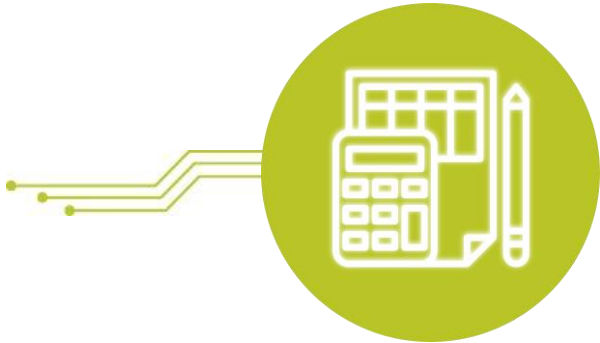
**Total Cost of Mobility**



# Costo de movilidad total

SIN FSL	MEJORANDO LA RENTABILIDAD DEL CLIENTE	CON FSL
\$5.22/KM	Mejora de \$0.26/KM	\$4.96/KM
\$626,400/KM	x 120,000 KM	\$594.200/KM
\$125'280,000/KM	x 200 AUTOS	\$119'040.000/KM

**AHORRO**  
**\$6.24 Millones**



# ¿QUÉ BENEFICIOS LE PUEDO OFRECER AL CLIENTE?

THE KEY TO MOBILITY  
INSTRUMENTACIÓN FINANCIERA  
CONVENCIÓN ANUAL  
2019  
**RETANDO AL FUTURO**

1



## FLEET MANAGER PORTAL

LEVANTAR ÓRDENES DE COMPRA  
SEGUIMIENTO DE SU FLOTILLA  
REPORTES

2



## CENTRO DE ATENCIÓN A CLIENTES

ESPECIALIZADO EN FLOTILLAS

3



## CUSTOMER SUCCESS CONSULTANT

ASESORAR, IMPLEMENTAR, MEDIR Y OPTIMIZAR

4



## FLEXIBILIDAD

MODIFICACIÓN DE CONTRATOS

# Soluciones que ofrecemos

HOY



AUTO



LEASING



SEGURO

CON FSL

GO LIVE

3 DE JUNIO 2019

2019

2020



LEASING



AUTO SUSTITUTO



SEGURO



GESTORÍA



MANTENIMIENTO Y REPARACIONES



TELEMETRÍA



ADMINISTRACIÓN DE FLOTILLAS



TARJETA DE GASOLINA

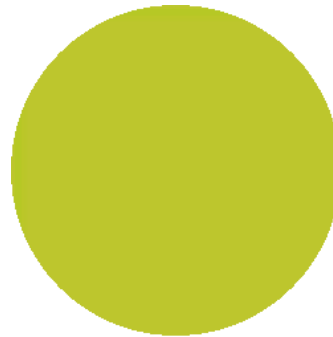


ASISTENCIA EXTENDIDA EN EL CAMINO



LLANTAS

# Proceso de entrega, validación y pago



# Soluciones que ofrecemos

## CAR UNDER CONTRACT

HOY



01 800 CENTRO DE ATENCIÓN A CLIENTES RETAIL



CONTRATO INFLEXIBLE



FACTURACIÓN INFLEXIBLE



DETENCIÓN LEGAL DEL VEHÍCULO



CIEGOS EN EL DESEMPEÑO DE LA FLOTA

INTERACCIÓN



CORREO



TELÉFONO

CON FSL



CENTRO DE ATENCIÓN A CLIENTES FLOTILLEROS



MODIFICACIÓN DE CONTRATOS



FACTURACIÓN FLEXIBLE / PERIODO DE GRACIA



SERVICIOS: CLIENTE - VWFS - PROVEEDORES



PROCESOS SLA's / KPI's

INTERACCIÓN



DEALER PORTAL



PORTAL POST VENTA



FLEET MANAGER PORTAL



CONEXIÓN CON PROVEEDORES

# Comunicación

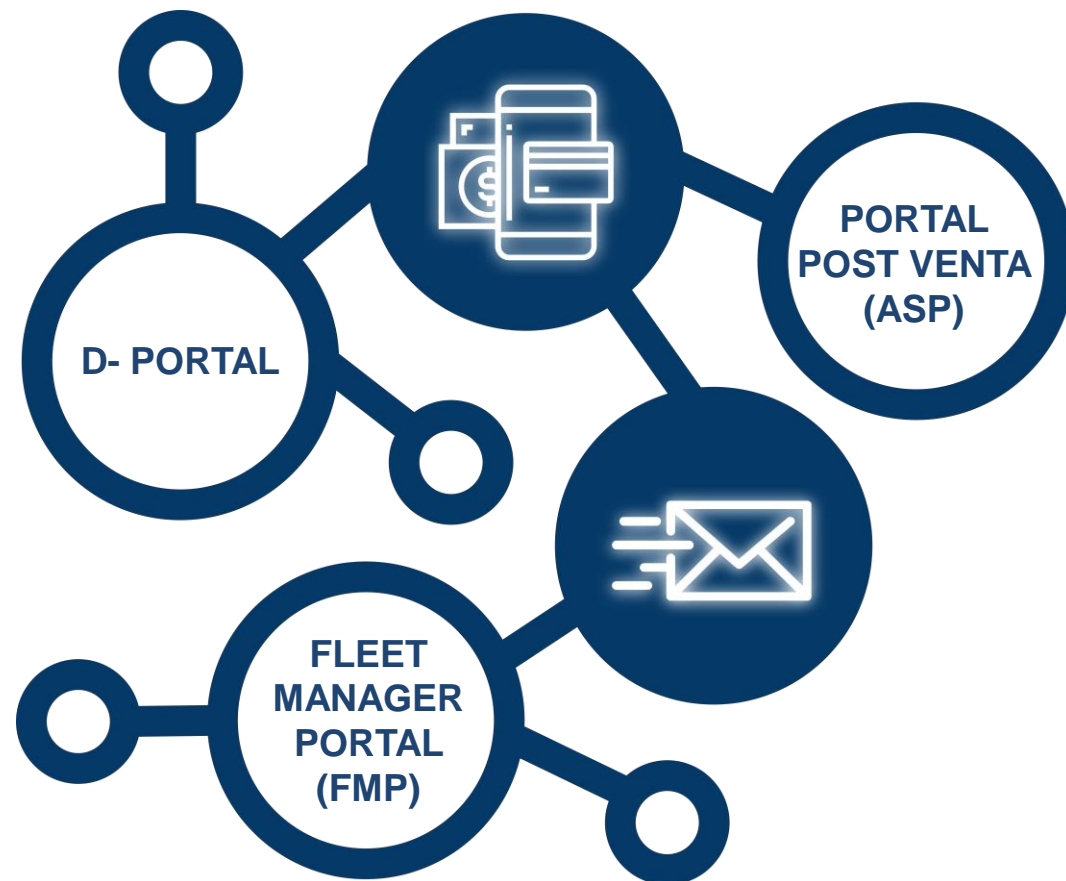
HOY



**RUMBO A**  
LA DIGITALIZACIÓN



## FSL



# Plan de lanzamiento

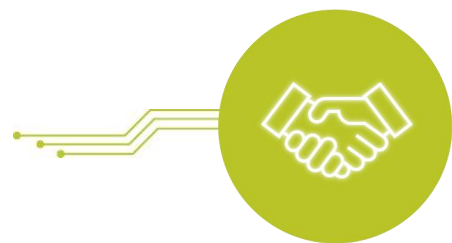
1   
**EN VIVO**  
3 DE JUNIO DE 2019

3   
**CAPACITACIÓN**  
MAYO-JUNIO ONLINE, CARA A CARA Y PORTAL POST-VENTA

2 **65 CONCESIONARIAS**  
51  , 10  , 4   
15 ESTADOS Y 27 CIUDADES  
 **MÁS DEL 95% DE ENTREGAS**

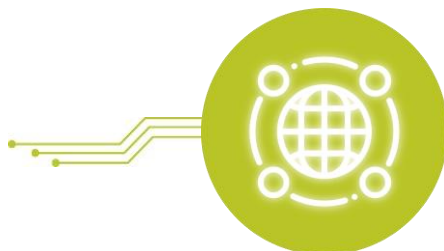
4   
**EVENTOS**  
CDMX, GUADALAJARA, MONTERREY, PUEBLA Y QUERÉTARO  
JUNIO - SEPTIEMBRE

# Cuáles son los beneficios para el concesionario?



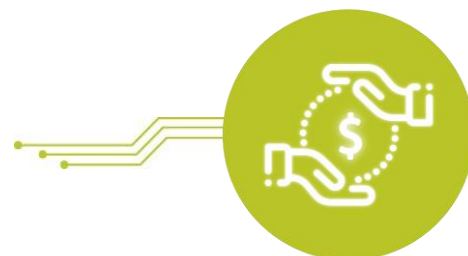
1

**MAYOR  
PROBABILIDAD  
DE CERRAR NEGOCIO**



2

**MÁS  
HERRAMIENTAS  
PARA DEFENDER EL MARGEN**



3

**ASEGURAR  
POST VENTA**



4

**FACILITAR  
INTERACCIÓN CON VWFS  
Y CON EL CLIENTE**

# Conclusión

## FLEETS 2.0



## OBJETIVO

SER LA MEJOR  
SOLUCIÓN DE MOVILIDAD  
FLOTILLAS EN EL  
MERCADO MEXICANO

