



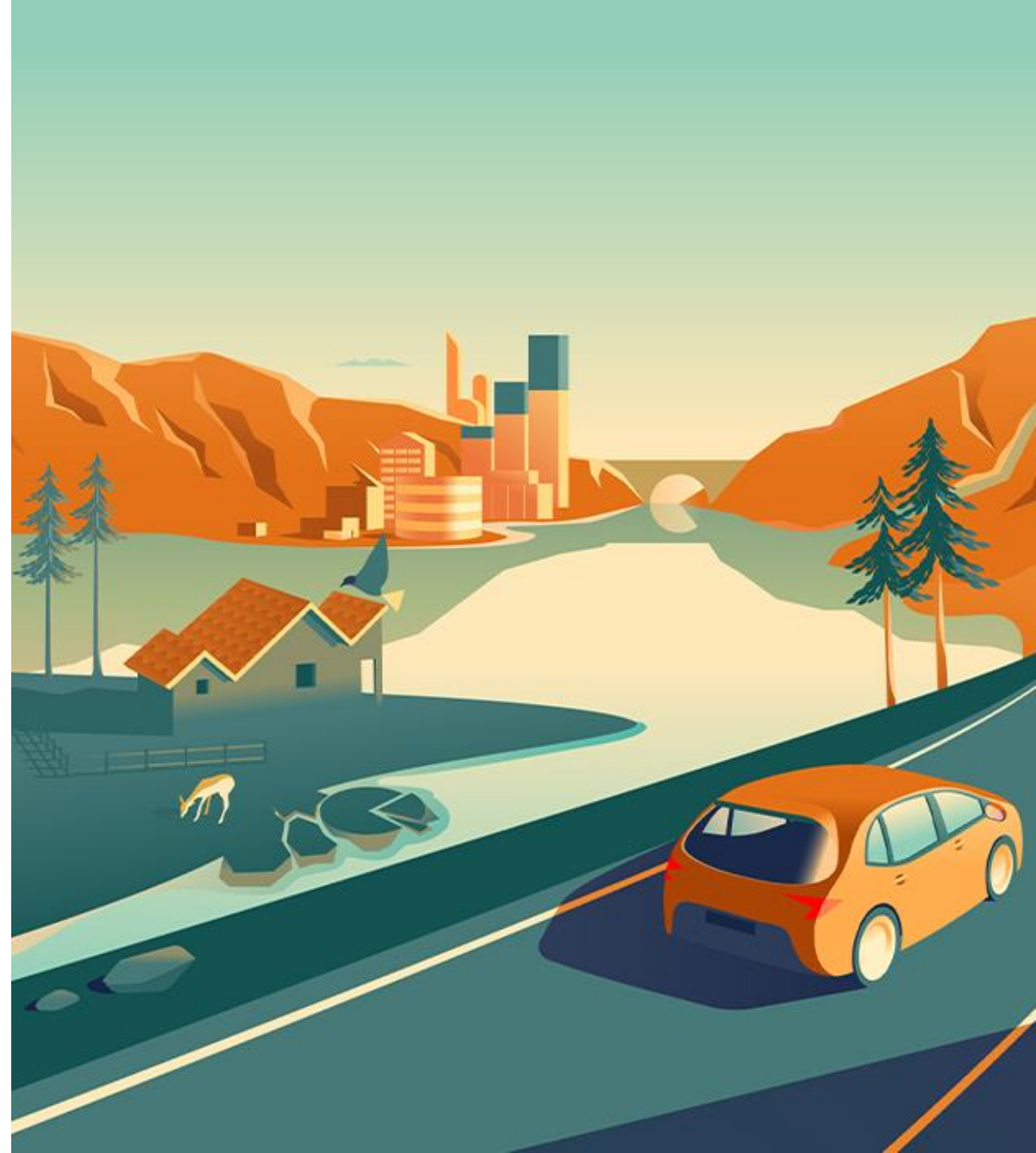
La AMDA junto con JATO México

Se unen para apoyar al Sector Automotriz.



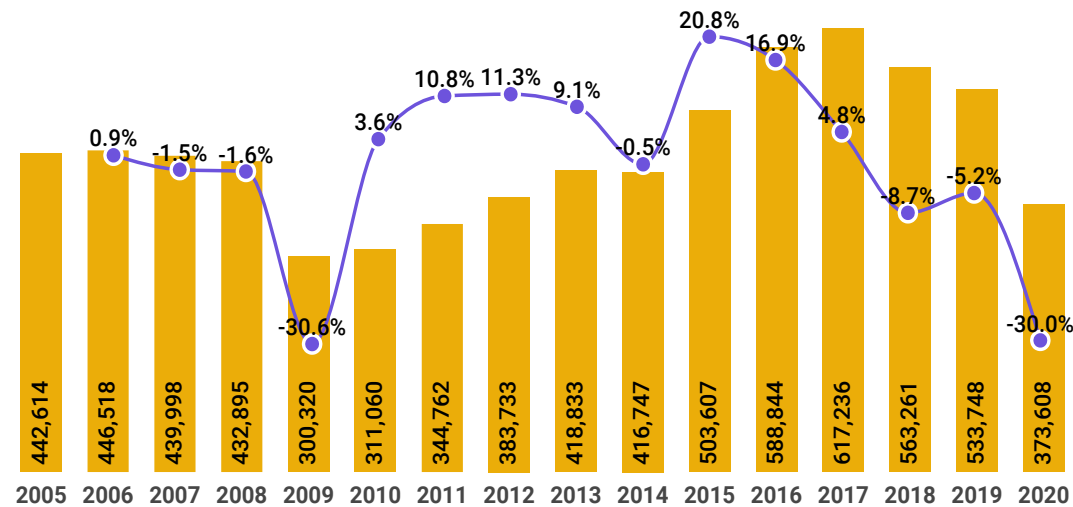
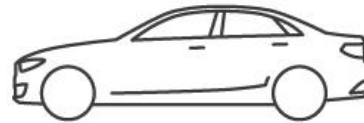
Contenido

1. Perspectiva de mercado interno automotor
2. Escenarios para 2020
3. ¿Cómo vender autos de manera digital?
4. Puntos de Utilidad
5. Herramienta FLEX MX
6. Contacto



Perspectiva de mercado interno automotor

Acumulados enero - mayo



En enero-mayo de 2019 y 2020

Segmento	2019	2020	Variación	
			Absoluta	Relativa
Subcompactos	183,616	120,700	-62,916	-34.3%
Compactos	109,838	79,873	-29,965	-27.3%
De lujo	18,613	11,816	-6,797	-36.5%
Deportivos	3,066	2,228	-838	-27.3%
Usos múltiples	143,062	98,482	-44,580	-31.2%
Camiones ligeros	74,803	59,960	-14,843	-19.8%
Camiones pesados*	750	549	-201	-26.8%
Total	533,748	373,608	-160,140	-30.0%

Escenarios para 2020*:

-30.0%

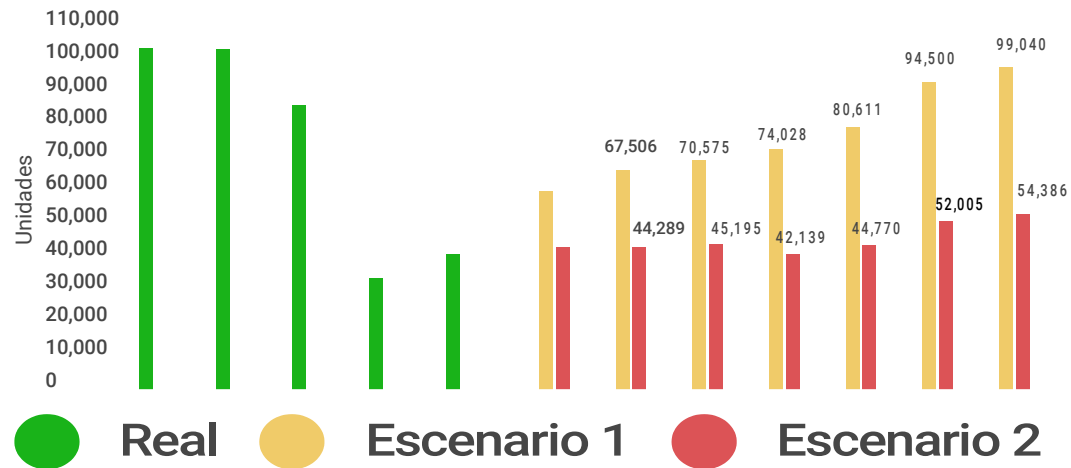
(Escenario 1: **921,055**)

-46.8%

(Escenario 2: **700,649**)

Variación 2020-2019

Escenario	Junio 2020	Absoluta	Relativa
1 (V)	61,186	- 45,576	-43%
2 (L)	44,256	- 62,506	-59%



*Supuestos: PIB (-10.7%), INPC (3%) y Financiamiento (-15%)

¿CÓMO VENDER AUTOS DE MANERA DIGITAL?




- Lo digital se convirtió de golpe en el centro de interacción de cara al cliente.
- La agilidad y rapidez de respuesta son un requisito para cumplir con las exigencias del día a día.





Asociación Mexicana de
Distribuidores de Automotores A.C.



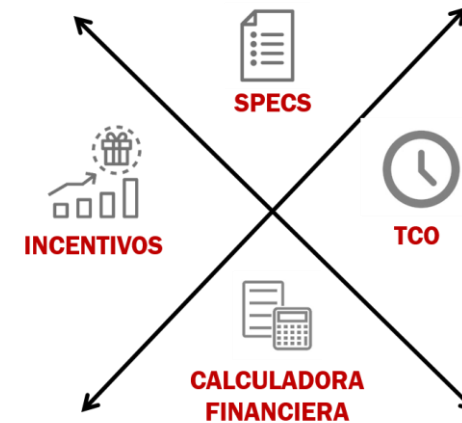
JATO México plantea algunos puntos de utilidad para agilizar los procesos, en especial el de ventas

-  Evaluar y reestablecer prioridades.
-  Evaluar las necesidades y el nuevo proceso de compra de los clientes y enfoca la estrategia a los productos que cubran esas necesidades.
-  Si es posible cambia y agiliza los procesos de aprobación

-  Crear confianza en el cliente.
-  Utilizar herramientas que ayuden a agilizar estos procesos y dar respuesta casi inmediata al cliente.



Herramienta enfocada en las necesidades de la fuerza comercial.



Te permite tener al alcance de tu smartphone, laptop o tablet, información imparcial, actualizada y verificada.

Estamos convencidos que **FLEXMX**[®] será la herramienta que ayudará al retailer a realizar comercio efectivo en un proceso digital.

Son tiempos complicados ¡Estamos contigo!

Contacto

Tania Hernandez Macias

Sales Manager

Tania.Hernandez@jato.com

Adrian Balderas

Dealer Sales Specialist

adrian.balderas@jato.com


Leonardo Rivera


Country Sales Manager


leonardo.rivera@jato.com


Síguenos en nuestras redes sociales:

 Twitter: @JATOMexico

 LinkedIn: [linkedin.com/company/jato-mexico](https://www.linkedin.com/company/jato-mexico)

 Facebook: @JATOMexico

 Twitter: @AMDAMX

 LinkedIn: [linkedin.com/company/organization-guest/company/asociacion-mexicana-de-distribuidores-de-automotores-amda-](https://www.linkedin.com/company/organization-guest/company/asociacion-mexicana-de-distribuidores-de-automotores-amda)

 Facebook: @AMDAMexico

