

FAQ's

SOLUCIONES PARA FLOTAS (SPF) del Grupo Volkswagen

1. ¿Qué es? SPF

Solución para flotas es la unidad de negocio del Grupo Volkswagen que conoce y entiende las necesidades de los clientes que necesitan ampliar o renovar sus flotas ofreciendo un servicio integral de movilidad y financiamiento.

2. ¿Cuáles son los Beneficios de SPF?

- Ofrece amplia gama de vehículos el Grupo Volkswagen de 2 a 12 ruedas.
- Ofrece opciones de financiamiento, seguros para tus flotas, servicios adicionales y Full Service leasing.
- Brinda atención personalizada y especializada de nuestros de agentes que serán el contacto único que atenderá todas las necesidades del cliente.

3. ¿Qué Marcas del Grupo Volkswagen que forman a SPF?

Audi, Bentley, Cupra, Ducati, Man Truck & Bus, Scania, SEAT, Porsche, Volkswagen, Volkswagen Camiones y Autobuses, Volkswagen Vehículos Comerciales y Volkswagen Financial Services

4. ¿Cuáles son las Soluciones de Financiamiento de SPF?

Brindamos soluciones para la movilidad a través de los productos financieros como:

- Leasing
- Credit
- Premium Credit

5. ¿Qué Servicios Adicionales para mi flota puedo obtener a través de Volkswagen Leasing, S.A. de C.V.?

- FS Recovery
- Servicios y Mantenimientos pre pagados
- Equipamiento y accesorios
- Placas y tenencia
- Protección de llantas

Estos servicios adicionales son operados por terceros independientes, quienes son responsables frente a los clientes del cabal cumplimiento de los mismos.

6. ¿Qué es Full Service Leasing para flotas mayores a 100 unidades?

Es un servicio integral que simplifica, controla y ayuda a administrar la movilidad de una flota. Simplifica, controla y ayuda a controlar la movilidad de una flota a través de:

- Administración de flota
- Mantenimiento y reparaciones
- Gestoría
- Auto sustituto
- Telemetría
- Garantía extendida

El servicio de Full Service Leasing es ofrecido por Volkswagen Leasing, SA de CV

7. ¿Qué es el KAM SPF?

El Key Account Manager (KAM) es la persona encargada de gestionar las cuentas clave de una empresa. Su objetivo principal es asegurar que se mantengan las relaciones a largo plazo entre el cliente y la organización de manera efectiva.

8. ¿Qué Beneficios recibo al contar con un KAM SPF?

- Se diferencian de la competencia y se repositionan frente al cliente.
- Se incrementan las ventas y la rentabilidad.
- Aumenta el valor del equipo de ventas.
- Se refuerzan las relaciones con los clientes potenciales.
- Se calcula el impacto en el cliente.
- Progreso en la comunicación interna y externa.
- Estimula la organización de la empresa.

9. ¿Cuáles son las Actividades de un especialista de SPF?

- Gestión de la información. Se ocupa de realizar una evaluación y un análisis previo de toda la información que consigue tanto de la competencia como la del cliente que quiere captar. Todo ello le debe permitir comprender bien la capacidad de la organización y la solvencia de los consultores.
- Gestión de las relaciones. Identifica a aquellas personas que van a tomar decisiones en las cuentas y que pueden influir en éstas. Por ello, desarrolla contacto directo con cuentas nacionales (empresas pequeñas y/o medianas) e internacionales (grandes empresas), y se encarga de que las relaciones sean positivas y eficaces.
- Gestión del negocio. Debe de intentar diferenciarse de la competencia, confecciona ofertas y desarrolla precios en colaboración con los departamentos de negocio. Además, debe entender a los clientes, y resultar para ellos un apoyo fundamental.
- Gestión del proyecto y el equipo. Se encarga de la resolución de incidentes del cliente, por lo que tiene que saber dirigir la situación para que no se produzcan rupturas en las relaciones del cliente y la empresa. Debe de conseguir convencer al cliente y llegar a un acuerdo positivo para ambos.

10. ¿Cuáles son los Segmentos de especialización del especialista de SPF?

- Renta diaria
- Farmacéutico
- Transporte
- Cualquier empresa con potencial de 100 unidades o más

11. Situaciones en las que SPF responde de manera inmediata al prospecto o cliente

- Cuando presenta una necesidad de adquirir o actualizar una flota sobre un volumen de 100 vehículos o unidades.
- Cuando necesita financiar su parque vehicular con un volumen de 100 contratos o más.
- Cuando solicita servicios adicionales y de mantenimiento para sus 100 vehículos o más.
- Cuando requiere asegurar su flota formada por 100 vehículos o más.

12. Cobertura y Moneda

SPF y demás servicios relacionados son válidos sólo para la República Mexicana y todos los costos relacionados son expresados en Pesos Mexicanos (MXN)

13. Proceso para obtener una flota

Para obtener una flota es necesario enviar el formulario que se encuentra disponible en la página de internet: <https://www.vwfs.mx/page/soluciones-flotas>. Con esta información, un agente especializado se pondrá en contacto para confirmar la necesidad expuesta y generar una propuesta económica acorde con la necesidad recibida.

14. Número de unidades para acceder a la unidad de negocio de “Soluciones para Flotas”

100

15. Factibilidad para combinar una flota con las diferentes marcas del Grupo Volkswagen

Los clientes pueden realizar combinaciones de vehículos seleccionando de toda la gama de modelos del Grupo Volkswagen de 2 a 12 ruedas, siempre que se acumule en esta selección un volumen de 100 o más unidades.

16. Proceso y firma vía remota para obtener una flota

Los procesos relacionados con la adquisición de flota como promesa de compra, orden de compra, contrato de productos financieros y otros servicios sí requieren la firma autógrafa del representante legal del cliente, pero no se realizan de manera presencial en las instalaciones de SPF.