

	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	Código: GC-PRO-09
	<b>PROCEDIMIENTO VENTAS DE UNIDADES DEMO</b>	Versión: 01
		Fecha de Vigencia: 13/06/2027

PROCEDIMIENTO VENTAS DE UNIDADES DEMO.							
<p><b>OBJETIVOS DEL PROCEDIMIENTO:</b></p> <p>Brindar los lineamientos generales que regulan la actividad en la venta de vehículos Demo para mantener el orden, la transparencia y rentabilidad</p>	<p><b>ALCANCE:</b></p> <p>Aplica para gerentes de Marca, asesores comerciales, Gerente administrativa y financiera, cartera y facturación en la venta de vehículos DEMO.</p>						
<p><b>RESPONSABLES:</b></p> <p>S, Gerente General y Gerentes de Marca</p>	<p><b>PARTICIPANTES:</b></p> <p>Asesores Comerciales, Gerentes comerciales, S. Gerente General, Cartera, Gerente Usados Gerente Administrativa &amp; financiera y Tesorería</p>						
<p><b>RIESGOS Y OPORTUNIDADES:</b></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">RIESGO</th> <th style="width: 50%;">OPORTUNIDAD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Daño del Vehículo en estado Demo</td> <td>Ofrecer los beneficios del vehículo ante los clientes.</td> </tr> <tr> <td>Mantenimientos costosos por el mal uso del VH.</td> <td>Comunicación asertiva de los asesores con el cliente, desde el inicio de la venta</td> </tr> </tbody> </table>	RIESGO	OPORTUNIDAD	Daño del Vehículo en estado Demo	Ofrecer los beneficios del vehículo ante los clientes.	Mantenimientos costosos por el mal uso del VH.	Comunicación asertiva de los asesores con el cliente, desde el inicio de la venta	<p><b>INDICADORES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Valor Total depreciación DEMOS</li> </ul>
RIESGO	OPORTUNIDAD						
Daño del Vehículo en estado Demo	Ofrecer los beneficios del vehículo ante los clientes.						
Mantenimientos costosos por el mal uso del VH.	Comunicación asertiva de los asesores con el cliente, desde el inicio de la venta						
<p><b>REQUISITOS:</b> (Norma, Ley, Organización)</p> <p>Políticas contables Leyes asociadas al tratamiento de datos personales SAGRILAFT SARLAF de las entidades financieras Ley 2300 de 2023</p>	<p><b>RECURSOS:</b> (Humano, Infraestructura y económico)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Humano:</b> personal competente</li> <li><b>Infraestructura:</b> instalaciones, equipos de cómputo,</li> <li><b>Económico:</b> Presupuestos</li> </ul>						
<p><b>ANEXOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Procedimiento comercialización de automóviles, camionetas, chasis de camiones y autobuses</li> </ul>							

	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	Código: GC-PRO-09
	<b>PROCEDIMIENTO VENTAS DE UNIDADES DEMO</b>	Versión: 01
		Fecha de Vigencia: 13/06/2027

### DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO

#	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	INFORMACIÓN DOCUMENTADA
1	Disponibilidad para Venta	<p>Un vehículo demo estará disponible para la venta una vez que haya cumplido su ciclo de uso o haya alcanzado el kilometraje límite establecido.</p> <p>Para definir este ciclo, se considerará primordialmente la antigüedad del vehículo en inventario y como demo, alineando estrictamente las directrices y políticas de cada marca que se representa, asegurando cumplir con los acuerdos de reventa y optimizar la rotación según las exigencias de cada fabricante.</p>	Gerentes de Marca	Inventario Spiga
2	Inspección y Acondicionamiento	<p>Antes de la venta, el vehículo demo será sometido a una inspección exhaustiva por parte del servicio técnico para asegurar su perfecto estado mecánico y estético. Se realizarán las reparaciones o retoques necesarios, de igual forma, al momento de facturar, se deben incluir todos los gastos relacionados para evitar futuras ordenes adicionales</p>	<p>Gerentes de Marca</p> <p>Jefe de Taller, Jefe de colisión y líder de Facturación</p>	Orden de Trabajo
3	Determinación del Precio	<p>Una vez se determine junto a cada gerente que se puede disponer de cada unidad, se debe enviar un correo de solicitud VENTA DEMO (especificando número VIN) a <a href="mailto:sgerenciageneral@carrazos.com.co">sgerenciageneral@carrazos.com.co</a>, posterior a esta solicitud el valor de venta de un vehículo demo será determinado por la subgerencia general apoyado en gerencia de usados para buscar el precio que más se acomode a las condiciones actuales de mercado, considerando:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>I. El kilometraje actual.</li> <li>II. El estado general del vehículo.</li> </ol>	<p>S.Gerencia General</p> <p>Gerencia de Usados</p>	



## GESTIÓN COMERCIAL

Código: GC-PRO-09

### PROCEDIMIENTO VENTAS DE UNIDADES DEMO

Versión: 01

Fecha de Vigencia:  
13/06/2027

		<p>III. El tiempo que ha permanecido como demo, siempre en línea con los lineamientos de antigüedad establecidos por la marca.</p> <p>IV. El valor de mercado de vehículos similares.</p> <p>V. Un porcentaje de descuento atractivo sobre el precio de uno nuevo, que refleje su condición de demo.</p> <p><b>Nota:</b> Tener claro que los precios en los libros contables, la aplicación en la contabilidad y el valor de depreciación de los demos son de uso únicamente para gestión interna, por lo tanto, esta información no está relacionada con el precio de venta, no es necesaria ni prudente compartirla con los clientes</p>		
4	Garantía	Los vehículos demo se venderán con la garantía remanente del fabricante, especificando claramente al cliente los términos y condiciones.	Asesor Comercial Gerente de Marca	Orden de Trabajo
5	Comunicación al Cliente	Es fundamental que el cliente sea informado claramente y por escrito de que el vehículo que está adquiriendo es un "vehículo demostración" y que ha tenido un uso previo. La transparencia es clave.	Asesor Comercial Gerente de Marca	Proceso de venta
6	Venta	El proceso se efectuara de la misma manera que se viene ejecutando para vh nuevos	Asesor Comercial Gerente de Marca Líder de Facturación.	Orden de Pedido

	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	Código: GC-PRO-09
	<b>PROCEDIMIENTO VENTAS DE UNIDADES DEMO</b>	Versión: 01
		Fecha de Vigencia: 13/06/2027

7	Preparación para Entrega	Se seguirá el mismo proceso de preparación y entrega que para un vehículo nuevo, asegurando que el cliente reciba un vehículo en óptimas condiciones y con toda su documentación	Asesor Comercial Gerente de Marca Alistador de Vehículos	Documentos del Vh
---	--------------------------	--	--	-------------------

#### CONTROL DE CAMBIOS

VERSIÓN	FECHA	DESCRIPCIÓN
1	13-06-2025	Elaboración procedimiento

<b>ELABORÓ</b>	<b>Gerentes de Marca</b>
<b>REVISÓ</b>	<b>Gerente administrativa y financiera</b>
<b>APROBÓ</b>	<b>Sub Gerente General</b>