

营销事项审批表

标题	洛宁项目首批房源优惠政策调整申请王佳成-2022-04-26																																																		
申请人	王佳成	申请时间	2022-04-26 16:56																																																
申请公司	地产	申请部门	洛宁-销售部																																																
所属项目	洛宁项目																																																		
审批事项	重大营销事项类	涉及人力薪酬绩效	否																																																
填报内容																																																			
<p>尊敬的各位领导：</p> <p>为打开销售局面，增加项目资金周转，同时在五一前后期间，找寻突破，结合项目资金运营及市场五一竞品动作，申请专项优惠，用价格策略进行收客动作，推动销售，制定方案如下：</p> <h3 style="text-align: center;">洛宁项目首批房源优惠政策调整</h3> <h4>一、前期问题</h4> <ol style="list-style-type: none"> 1、新人团队：自洛宁项目团队成立以来，置业顾问均为本地招募，有一年销售经验以上4，新人8人，期间人员更换多次，整体团队销售经验较弱；措施：要求人力尽快补充人员，同时调配公司置业顾问支援项目。 2、经理岗变动：销售经理2月底离职，新销售经理陆续到岗2名，一个在岗2个月，一人在岗1个月；措施：调配公司销售经理支援调动项目销售经理能力与积极性。 3、节点压缩：项目营销节点压缩节奏过快，蓄客时间缩短，置业顾问不能适应高压环境；措施：合理安排置业顾问作息时间，调整大家工作积极性。 4、谈单能力：置业顾问把握客户能力不足；措施：强化销售技巧培训与演练。 <h4>二、市场因素</h4> <p>洛宁地产市场自20年涨幅力度偏弱。洛宁中青年群体在南方打工较多，疫情导致客户收入受影响，对购房保持观望状态，市场竞品楼盘为保持销售热度，利用降价、优惠政策吸收客资，市场竞争较大。</p> <p>自开始执行房源预约政策，集中分析过后，客户对于城南区域抗性较大，对比城南竞品项目价格、品牌等受影响较大，不利于打开销售局面；同时，项目售楼部等工程开发各项支出较大，项目资金已无法周转，导致项目局面也尚未打开。</p> <h4>三、市场详情</h4> <p>项目产品力对于市场竞品优势较大，但市场上客户对于城南城北区域概念颇深；经过市场调查，各项目均计划利用五一节点，用价格策略进行收客动作，推动销售。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、建业滨河赋、天祥林溪湾、建业悦澜山对于五一预热政策，滨河赋项目外场分销政策15000元，并在近期规划长效活动持续一个月； 2、建业滨河赋、建业悦澜山项目再次推出全民经纪人5000元促进成交。 3、公园外滩项目推出8000元全民奖励且释放价格5000元以内。 4、林溪湾调整优惠政策，定房2万元优惠，2年首付分期免息。 <table border="1"> <thead> <tr> <th>项目区域</th> <th>项目名称</th> <th>物业类型</th> <th>产品面积段 (m²)</th> <th>楼栋数</th> <th>价格区间 (元/m²)</th> <th>四月来访</th> <th>四月成交</th> <th>目前在售</th> <th>优惠政策</th> <th>最新动态</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">洛河南</td> <td rowspan="2">建业滨河赋</td> <td rowspan="2">高层、洋房</td> <td>高层: 106-140</td> <td rowspan="2">12</td> <td rowspan="2">成交价 5200元/m²</td> <td rowspan="2">176</td> <td rowspan="2">9</td> <td rowspan="2">9#10#11#12#</td> <td>26000定房优惠</td> <td rowspan="2">立减150元/m²优惠 分销佣金15000元/套</td> </tr> <tr> <td>洋房: 119-171</td> <td>按时签约1%优惠</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">洛河南</td> <td rowspan="2">天祥林溪湾</td> <td rowspan="2">高层</td> <td>复试: 109</td> <td rowspan="2">11</td> <td rowspan="2">成交价 5200元/m²</td> <td rowspan="2">55</td> <td rowspan="2">10</td> <td rowspan="2">1#2#3#5#7#9#</td> <td>定房20000元优惠</td> <td rowspan="2">12#认筹</td> </tr> <tr> <td>高层: 127-132</td> <td>2万首付分期2年免息</td> </tr> <tr> <td>洛河北</td> <td>建业悦澜山</td> <td>高层、洋房</td> <td>洋房: 125-165</td> <td>23</td> <td>成交价 5400元/m²</td> <td>217</td> <td>19</td> <td>1#2#5#6# 8#9#10#11#12#20# (21#东户、7#东单元加推)</td> <td>1.5万元定房优惠 当日购房1+3%优惠</td> <td>3000元特批优惠</td> </tr> </tbody> </table>				项目区域	项目名称	物业类型	产品面积段 (m ²)	楼栋数	价格区间 (元/m ²)	四月来访	四月成交	目前在售	优惠政策	最新动态	洛河南	建业滨河赋	高层、洋房	高层: 106-140	12	成交价 5200元/m ²	176	9	9#10#11#12#	26000定房优惠	立减150元/m ² 优惠 分销佣金15000元/套	洋房: 119-171	按时签约1%优惠	洛河南	天祥林溪湾	高层	复试: 109	11	成交价 5200元/m ²	55	10	1#2#3#5#7#9#	定房20000元优惠	12#认筹	高层: 127-132	2万首付分期2年免息	洛河北	建业悦澜山	高层、洋房	洋房: 125-165	23	成交价 5400元/m ²	217	19	1#2#5#6# 8#9#10#11#12#20# (21#东户、7#东单元加推)	1.5万元定房优惠 当日购房1+3%优惠	3000元特批优惠
项目区域	项目名称	物业类型	产品面积段 (m ²)	楼栋数	价格区间 (元/m ²)	四月来访	四月成交	目前在售	优惠政策	最新动态																																									
洛河南	建业滨河赋	高层、洋房	高层: 106-140	12	成交价 5200元/m ²	176	9	9#10#11#12#	26000定房优惠	立减150元/m ² 优惠 分销佣金15000元/套																																									
			洋房: 119-171						按时签约1%优惠																																										
洛河南	天祥林溪湾	高层	复试: 109	11	成交价 5200元/m ²	55	10	1#2#3#5#7#9#	定房20000元优惠	12#认筹																																									
			高层: 127-132						2万首付分期2年免息																																										
洛河北	建业悦澜山	高层、洋房	洋房: 125-165	23	成交价 5400元/m ²	217	19	1#2#5#6# 8#9#10#11#12#20# (21#东户、7#东单元加推)	1.5万元定房优惠 当日购房1+3%优惠	3000元特批优惠																																									

									15000元全民经纪人	
北城区	公园上品	高层	108-139	9	成交价 5300元/㎡	156	8	三期销售	—	三期销售
洛河南	公园外滩	洋房	106-135	5	—	—	—	待售	—	单页县城派发、电梯广告、大牌广告 全民奖励8000元/套
北城区	嘉和云天城	高层	124、128	8	4700-5300	—	—	待售	—	户外大牌广告出阶，项目节点未定，置业顾问派单

四、政策申请

结合项目资金运营及市场五一竞品动作，针对首批1#2#10#优惠价格体系中增加首批专项优惠200元/㎡，此优惠政策由项目总经理掌握使用（限30套）。先行促进销售局面打开，收拢客户，缓解项目运营资金压力。同时，根据推售情况，开始回收此项优惠金额。

五、政策执行

此政策推出后营销进行专项话术培训，以员工内部选房名义进行客户回访，促进转化客户资源。同时，利用五一节点制作活动与动作引流新增来访客户。

六、折扣费用

以1#楼测算，首批房源申请优惠200元/㎡总经理权限（限30套）政策执行，影响货值约70万，首先打开销售局面，保证部分项目资金周转；政策执行完毕后，进行价格调整根据销售情况，每次50-100元/㎡进行涨价。

项目可售面积73161.6㎡，测算本次申请30套面积约3555㎡，剩余销售面积69606.6㎡，根据影响货值及项目情况执行项目涨价策略，预计10月31日前，通过剩余房源填补货值70万元，确保项目货值不变。

原汇总表：1#均价5350元/㎡，2#均价5450元/㎡，10#均价5600元/㎡

山水文苑一期价格表汇总表						
楼栋	套数	面积 (㎡)	按揭单价 (元)	按揭总价 (元/㎡)	表总价 (元)	表单价 (元/㎡)
1#	48	5413.92	5350.79	28968733	31424766	5804.44
2#	48	5665.44	5450.53	30879631	33434348	5901.46
10#	72	7278.00	5600.04	40757068	44301886	6087.10

调整后汇总表：1#为测算楼栋，1#均价5221元/㎡，货值差距699298元

山水文苑一期价格表汇总表						
楼栋	套数	面积 (㎡)	按揭单价 (元)	按揭总价 (元/㎡)	表总价 (元)	表单价 (元/㎡)
1#	48	5413.92	5221.62	28269435	31424766	5804.44

七、电商佣金事宜

由于项目前期资金投入较大，为节省成本，洛宁项目与电商签约合作形成内场外场销售模式；

现，市场竞争项目执行分销政策推荐成交15000元/套佣金。洛宁项目部分客户抗拒第三方电商收取12000元/套的佣金费用，故，需调整电商费用为代销手续费，首付付清成交后统一由甲方支付12000元/套给予乙方，减少客户抗拒促销。措施执行至洛宁项目现金流回正截止。同时，该费用控制在营销费用之内，不超整体项目营销预算。在执行过程中，评判电商合作模式并调整销售模式达到多渠道并行的外部渠道销售目的。

策略调整说明：电商成交统一判定为分销成交，从营销费中支付，每套成交给予佣金。

原合作收费方式：5000元由客户承担，7000元涨到总房款内，共计12000元/套，电商费从客户身上收取，不占营销费用。

现阶段调整：统一由甲方进行收款，电商成交由甲方统一支付12000元/套至电商公司。

整盘营销费用：1167.26万元，销售房源30套，将提前使用45万元营销费用。

营销费使用措施：提前花费45万元，占比总体营销费0.038%，用于营销政策，加快项目销售及回款，后期此项金额，用其他板块营销费用填补，确保不超出整体营销费。

关联流程	关联文档	
附件	洛宁项目首批房源优惠政策调整.docx 22.1K	
审批意见		
归档	洛宁-销售部/王佳成 2022-06-14 12:50:47 转发	
董事长1	来自Android客户端 集团-董事会/张继卫 2022-04-27 17:08:32 批准	
首席执行官1	电商的这个渠道依据其带访及成交情况, 按照销售的达成情况及时根据销售动作进行调整 系统自动批准 集团-执行委员会/郭利好 2022-04-27 11:11:10 批准	
首席运营官1	电商的这个渠道依据其带访及成交情况, 按照销售的达成情况及时根据销售动作进行调整 来自Android客户端 集团-执行委员会/郭利好 2022-04-27 11:11:06 批准	
地产总裁1	使用电商至现金流回正有待商榷, 个人建议暂使用二个月, 看成交结果而定。 来自iPhone客户端 地产高层/施聪明 2022-04-27 08:46:18 批准	
财务总监2	来自Android客户端 地产-财务管理中心/刘晓旭 2022-04-27 08:40:59 批准	来自iPhone客户端 洛宁-销售部/王佳成 2022-04-27 08:37:34 催办
地产税务总监2	来自iPhone客户端 莘子园-财务部/刘丽娜 2022-04-27 08:16:54 批准	来自iPhone客户端 洛宁-销售部/王佳成 2022-04-26 20:52:36 催办
地产营销总1	请相关领导批示为准! 来自Android客户端 地产-营销客服中心/赵瑞波 2022-04-26 17:47:46 批准	
项目总1	来自Android客户端 洛阳浩德浩康置业有限公司/陈明友 2022-04-26 17:34:18 批准	
财务组2	洛宁-财务组/张玲玲 2022-04-26 17:32:41 批准	
销售会计1	来自Android客户端 洛宁-财务组/尚笑艳 2022-04-26 17:28:51 批准	
申请人	洛宁-销售部/王佳成 2022-04-26 17:22:44 提交	