

## 营销事项审批表

标题	开元壹号项目9-10月阶段性销售政策申请		
申请人	王珂	申请时间	2022-09-02 16:23
申请公司	地产	申请部门	地产-销售部
所属项目	开元壹号		
审批事项	售价及折扣方案	涉及人力薪酬绩效	否

## 填报内容

## 尊敬的各位领导：

为避免项目在年底陷入价格战，提前进行住宅清盘措施，在11月之前对项目五期住宅产品进行全面清盘，快速形成案场销售增量转化，提前收客，攻坚回款。现针对项目快速签约回款，制定销售策略，具体内容如下：

## • 渠道成交奖励

现阶段渠道佣金及各项成交奖励支付速度慢，欠款严重，导致带访积极性下降，案场来访数量骤减，无法满足项目成交需求，为刺激各渠道分销积极带客，提高佣金发放速度，将部分佣金提前于定房当天发放，具体措施如下：

奖励名称	奖励内容	奖励金额	备注
住宅销售奖励	分销渠道成交	佣金3万/套 带访人员1万/套（现场发放）	客户缴纳定金后，分销渠道人员可领取50%成交奖励，客户面签通过且资料齐全后，分销渠道人员可领取剩余50%成交奖励；
	员工、业主、编外经纪人、社会合伙人、业主合伙人渠道成交	佣金1万/套	

## • 营销业绩达成奖励

为充分激励销售队伍，实现营销目标，对现阶段的销售业绩采用“无风险、高激励”的激励机制，用以达成营销目标突破，激发销售潜能。

## 1. 目标分解

项目现有置业顾问13人，每组根据在职人数分配月度目标，具体指标如下：

小组		销售经理	月度签约任务 (万元)
组别	人数		
一组	5	常宽	1,951
二组	3	张旭静	1,171

三组	5	贺煜超	1,951
----	---	-----	-------

## 2. 团队奖励

销售团队根据成交套数进行奖励，当月签约未达成处罚团队5000元，奖励明细如下：

奖励名称	奖励内容	奖励金额
成交奖励	销售经理	1000元/套
	营销总	500元/套
当月签约达成奖励	策划经理	2000元

## • 执行周期

本政策从9月1日起执行至10月31日止。

关联流程		关联文档	
附件	 开元壹号项目9-10月阶段性销售政策申请.doc		71.8K
审批意见			
董事长	来自Android客户端 集团-董事会/张继卫 2022-09-02 21:20:22 批准		
执行总裁1	考虑年底前的竞争会更加激烈，提前抢占市场资源，9、10月加大销售。 来自Android客户端 集团-总裁班子/郭利好 2022-09-02 21:09:16 批准		
地产总经理3	来自iPhone客户端 集团-总裁班子/施聪明 2022-09-02 19:14:04 批准		
财务管理中心总监	集团-财务管理部/王晓莉 2022-09-02 19:01:35 批准		
营销客服总监	拟同意，请领导批示！ 来自Android客户端 集团-营销客服中心/赵瑞波 2022-09-02 18:34:13 批准		
项目总3	来自iPhone客户端 浩德鑫置地有限公司/罗桦 2022-09-02 18:25:51 批准		
项目销售总监	同意 来自Android客户端 地产-销售部/张静 2022-09-02 17:15:13 批准		
申请人	地产-销售部/王珂 2022-09-02 16:24:06 提交		