

销售类政策和承诺审批表

标题	伊河湾阶段性分销政策申请-李蒙-2023-07-02		
申请人	李蒙	申请时间	2023-07-02 10:54
申请公司	地产	申请部门	新澜-销售部
所属项目	伊河湾项目		
审批事项	一般类营销政策审批	涉及人力薪酬绩效	否

填报内容

伊河湾项目阶段性销售政策申请

一：渠道政策

为提升项目整体来访量以及来访客户的精准度，保证售房部开放后提前快速销售回款，现项目营销结合洛龙区各楼盘的分销合作情况以及项目营销费用，申请将目前合作的分销渠道制定项目阶段性的佣金标准，洛龙区竞品项目佣金点位情况如下：

项目名称	合作渠道	佣金点位
格润小镇	懿家	高层2%，小高层1.5%
	优居	
	贝壳	
碧桂园天澜	懿家	2%
	优居	
绿都和风雅旭	懿家	2%
	贝壳	
绿都凤启开元	懿家，贝壳	3%
碧桂园珑悦	懿家	2%
	贝壳	
	优居	
碧桂园玖玺台	懿家	2%
	优居	
洛阳中心	贝壳	2.5%
	懿家	
钰陇府	贝壳，懿家	140平以上3%，140平以下2.5%
开元壹号	贝壳，懿家，优居	2%

以上为洛龙区竞品项目的分销佣金点数，普遍为2%-3%。结合项目自身情况制定以下佣金标准：

浩德伊河湾阶段性分销佣金政策

套数	高层	洋房
1-10套	2.0%	1.5%
11-20套	2.5%	2.0%
20套以上	3.0%	

备注：当月大定按此佣金点位，以首付20%及以上付清为签约跳点条件，首付付清后次月结佣50%，签合同后次月再结佣剩余50%。如若在签合同前客户退房则追回已支付的50%佣金。

以上分销佣金政策同样适用于经济门店单签，即：置业顾问可自行发展除贝壳、懿家外的其他零星门店。针对贝壳及懿家的经纪人可发展成自己的社会合伙人从而助力营销。

以上渠道政策自2023年7月1日起至2023年7月31日有效。

关联流程	关联文档
附件	
审批意见	
归档	新澜-销售部/马云飞 2023-07-07 10:23:16 转发 来自iPhone客户端 新澜-销售部/李蒙 2023-07-05 18:56:44 转发
执行总裁2	置业顾问的提成佣金点数按照营销条线要求按照来访途径分别记取 来自Android客户端 集团-总裁班子/郭利好 2023-07-05 18:43:18 批准
营销客服中心总监1	已阅，审核同意。 来自Android客户端 集团-营销品管中心/赵瑞波 2023-07-05 11:02:39 批准
销售管理1	阶段性政策，需控制整体营销费用，提高客户转化率，开元区域有效客户资源共享 集团-营销品管中心/张鹏飞 2023-07-04 20:30:46 批准
区域总1	政策执行到8月31日！ 开元区域/罗桦 2023-07-03 11:13:30 批准
项目总2	来自Android客户端 河南浩德新澜置业有限公司/王国壁 2023-07-02 11:28:27 批准
项目销售总监	此政策与6月份的分销佣金政策一样，望领导批准！ 系统自动批准 新澜-销售部/李蒙 2023-07-02 10:58:57 批准
申请人	此政策与6月份的分销佣金政策一样，望领导批准！ 新澜-销售部/李蒙 2023-07-02 10:58:54 提交