

销售日、周、月激励奖

- 1、通过现金的正向激励，促进团队向心力的提升，奖励以现金发放
- 2、绩效工资：根据个人月度销售任务分解，按销售任务等比例发绩效工资。
- 3、佣金调整：销售1套按4%，销售2套及以上按5%。（按签约）
- 4、佣金打折：分销成交的房源打5折
- 5、8月置业顾问销售任务未完成则处罚500元（绩效外处罚）。
- 6、执行时间：8月1日至8月31日（此政策继续延续“洛宁项目营销整改执行”呈批中政策）

没业绩没奖励，有业绩重奖励。严禁将任务挂到一个人名下，违者置业顾问处罚5000元/套，销售经理处罚2000元/套。个人现金奖励、工资、佣金，财务合并扣税，个人不提供发票。如客户退房或退定金，相应奖励发放追回。

奖项	第一名	第二名	第三名	备注
日开单奖	300元	200元	100元	
个人成交奖	成交第1套奖励1000元，第2套奖励2000元，第3套奖励3000元，后者均为3000元（封顶）			
日开单管理奖	经理		总监	
	日开单奖500元/套		日开单奖300元/套	
签约奖	认购3日内	认购4日内	认购5日内	认购5日后
	300元/套	200元/套	100元/套	0（含认购当日）
自拓奖	自拓成交奖励置业顾问2000元/组 自拓到访奖励置业顾问30元/组（大额认购券）			

奖励名称	奖励名次	奖励金额（元）
服务之星	投票评选当月服务部服务最好	300
矿区首开奖	8月矿区首开奖励	500
策划奖	项目月度到访450组以上	1000

中浩德地产有限公司 CHINA GOOD HOUSE ESTATE CO. LTD

LEADING THE DIRECTOR OF LYNNING REAL ESTATE

8月销售任务考核 销售任务考核分配

组别	姓名	任务套数	小组合计	营销总监任务
李世荣 (一组)	曲宁宁	1	5套	15套
	贺万顺	1		
	余少飞	1		
	杨博博	1		
	王志	1		
二组	杨鹤	1	5套	
	杜欣欣	1		
	宋思慧	1		
	雷强强	1		
	卫培杰	1		
周飞 (三组)	杨斌	1	5套	
	王小鸽	1		
	张晓娜	1		
	杨洋	1		
	常亚瑞	1		

组	销售套数	完成小组任务奖励	未完成小组任务处罚	完成团队15套任务奖励	未完成团队15套任务处罚
李世荣 (一组)	5	销售经理奖励 2000元	销售经理处罚 1000元	营销总监奖励 3000元	营销总监处罚 1000元
(二组)	5				
周飞 (三组)	5				

注：以上奖励措施以签约为准，以现金形式兑现。以上奖惩针对销售经理、营销总监个人执行。