

营销类计划和方案审批表

标题	伊河湾项目9月月度营销方案-营销类计划和方案审批表-郭智鹏-2023-08-31		
申请人	郭智鹏	申请时间	2023-08-31 22:03
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		涉及人力薪酬绩效	否

填报内容



第一部分 8月营销总结

目录

CONTENTS

01

8月营销总结

02

9月营销计划

03

需支持事项

8月营销总结 任务完成



伊河湾项目本月，截止8月31日，签约任务3354万，完成100万，完成率3%，回款任务3337万，完成23万，完成率0.7%；

类别	指标	签约	回款
月度任务 (组)	月度任务	3354	3337
	实际完成	100	23
	完成率	3%	0.7%
累计任务 (组)	1-8月累计任务	20407	18059
	1-8月实际完成	3173	1000
	完成率	16%	5.5%

8月营销总结 市场动态



- 任务完成 +
- 营销回顾 +
- 客户分析 +
- 市场动态 -
- 1. 土储市场
- 2. 商品房市场
- 营销费用 +

8月份多数竞品来访、成交量环比继续下降，其中有政策调整的项目情况如下：

- 佳兆业洛阳中心：本月降价促销，价格由原12500元/m²，降至11900元/m²，对外特价输出10800元/m²；片区内最高佣金点数（3.5%）+到访奖励150元礼品。
- 碧桂园凤凰台：本月佣金上调，由原2%提升至3%，但受碧桂园营销影响，本月成交惨淡。
- 建业天观山悦：本月“变相降价”以工抵房名义包装了一批特价房，降价幅度为500-800元/m²，在当局集中挤压成交了5套，其余时间成交继续停滞。

来访环比数据					成交环比数据						
序号	区域	项目名称	7月来访	8月来访	环比	序号	区域	项目名称	7月成交	8月成交	环比
1	洛龙区	伊河湾	157	172	10%	1	洛龙区	伊河湾	4	1	-75%
2	洛龙区	开元壹号	923	178	-45%	2	洛龙区	开元壹号	13	9	-31%
3	洛龙区	钰源府	84	70	-17%	3	洛龙区	钰源府	8	4	-50%
4	洛龙区	碧桂园凤凰台	358	236	-34%	4	洛龙区	碧桂园凤凰台	22	3	-86%
5	洛龙区	佳兆业·源阳中心	262	237	-10%	5	洛龙区	佳兆业·源阳中心	23	16	-30%
6	洛龙区	宝龙天地	286	80	-72%	6	洛龙区	宝龙天地	69	0	-100%
7	伊滨区	建业天观山悦	160	95	-41%	7	伊滨区	建业天观山悦	4	6	50%
8	伊滨区	泽信·云锦天香	310	255	-18%	8	伊滨区	泽信·云锦天香	12	18	50%

第二部分 9月营销计划

目录

CONTENTS

- 01 8月营销总结
- 02 9月营销计划
- 03 需支持事项

9月营销计划 任务分解



- 任务分解 +
- 1. 签约回款任务
- 2. 来访任务
- 货值节点 +
- 营销策略 +
- 具体执行 +
- 其他策略 +

伊河湾项目，9月营销任务指标：
 签约4488万（约47套）、回款3695万元；按照来访成交比30:1，约需要1400组来访；

9月任务指标分解						
类型	指标	第一周 9.1-9.3	第二周 9.4-9.10	第三周 9.11-9.17	第四周 9.18-9.24	第五周 9.25-9.30
来访 (组)	1400	150	200	250	300	500
成交 (套)	47	5	6	8	10	18

来访路径	自然访	中介到访	员工推荐	社会合伙人	自拓/约访	业主合伙人
来访 (组)	100	500	200	30	500	70
成交 (套)	3	20	5	2	15	2
转化率	33:1	25:1	40:1	15:1	33:1	35:1

9月营销计划 任务分解



- 任务分解 +
- 1. 签约回款任务
- 2. 来访任务
- 货值节点 +
- 营销策略 +
- 具体执行 +
- 其他策略 +

小组及个人任务分解：

项目按照签约4488万（约47套）、回款3695万元的整体经营指标考核项目；因项目目前处于破冰期，结合项目实际情况，申请将营销负责人及销售经理的考核奖惩均下调50%，调整后为：

岗位	保底基础任务量/奖惩	超额任务成交奖励（单套）	基础任务未完成处罚
置业顾问	1280	3000	1000（月）
销售经理	250	500	100（每少1套）
营销负责人	100	200	50（每少1套）

组别	置业顾问	到访目标					
		销售目标 (套)	中介到访	员工推荐	社会合伙人	自拓/约访	业主合伙人
王泽宇	陈亚杰	4	40	18	4	40	2
	田耀峰	4	40	18	4	40	2
	胡玉宝	4	40	18	4	40	2
	王映宁	4	40	18	4	40	2
	李悦	2	20	9	2	20	1
	小计	18	180	81	18	180	9
张海燕	靳玉新	4	40	18	4	40	2
	马楠	4	40	18	4	40	2
	小计	8	80	36	8	80	4
王静雅	谷俊阳	4	40	18	4	40	2
	曹英洋	4	40	18	4	40	2
	郭娜	4	40	18	4	40	2
	张钰祺	4	40	18	4	40	2
	张斌成	4	40	18	4	40	2
	张旭静	4	40	18	4	40	2
小计	24	240	108	24	240	12	
合计	50	500	225	50	500	25	

9月营销计划 货值盘点

伊河湾项目住宅754套、约8.47万㎡、货值9.29亿元；
高层货值：494套，约5.28万㎡，货值5.69亿；洋房货值：184套，约23255.74万㎡，货值2.63亿；
装配式（高层）：76套，约8575.43万㎡货值0.97亿。
(已去化3#12套、5#10套、6#1套、7#8套、8#12套、9#5套) 共计48套

取证后：案场禁止推售3/8号楼以外房源！

任务分解 +

货值盘点 -

1. 库存分析

营销策略 +

具体执行 +

其他策略 +



9月营销计划 货值盘点3#楼

3号楼已售10套，89㎡已售5套，99㎡已售2套，109㎡已售2套，119㎡已售1套，主推89㎡

任务分解 +

货值盘点 -

1. 库存分析

营销策略 +

具体执行 +

其他策略 +

二单元 (西)								一单元 (东)					
04P (西)		03P (西)		02P (东)		01P (东)		03P (西)		02P (东)		04P (东)	
房号	面积	房号	面积	房号	面积	房号	面积	房号	面积	房号	面积	房号	面积
3-2-2304	111.59	3-2-2203	89.28	3-2-2202	89.28	3-2-2201	111.59	3-1-2203	109.40	3-1-2202	99.11	3-1-2201	119.66
3-2-2204	111.59	3-2-2203	89.28	3-2-2202	89.28	3-2-2201	111.59	3-1-2203	109.40	3-1-2202	99.11	3-1-2201	119.66
3-2-2104	111.59	3-2-2103	89.28	3-2-2102	89.28	3-2-2101	111.59	3-1-2103	109.40	3-1-2102	99.11	3-1-2101	119.66
3-2-2004	111.59	3-2-2003	89.28	3-2-2002	89.28	3-2-2001	111.59	3-1-2003	109.40	3-1-2002	99.11	3-1-2001	119.66
3-2-1904	111.59	3-2-1903	89.28	3-2-1902	89.28	3-2-1901	111.59	3-1-1903	109.40	3-1-1902	99.11	3-1-1901	119.66
3-2-1804	111.59	3-2-1803	89.28	3-2-1802	89.28	3-2-1801	111.59	3-1-1803	109.40	3-1-1802	99.11	3-1-1801	119.66
3-2-1704	111.59	3-2-1703	89.28	3-2-1702	89.28	3-2-1701	111.59	3-1-1703	109.40	3-1-1702	99.11	3-1-1701	119.66
3-2-1604	111.59	3-2-1603	89.28	3-2-1602	89.28	3-2-1601	111.59	3-1-1603	109.40	3-1-1602	99.11	3-1-1601	119.66
3-2-1504	111.59	3-2-1503	89.28	3-2-1502	89.28	3-2-1501	111.59	3-1-1503	109.40	3-1-1502	99.11	3-1-1501	119.66
3-2-1404	111.59	3-2-1403	89.28	3-2-1402	89.28	3-2-1401	111.59	3-1-1403	109.40	3-1-1402	99.11	3-1-1401	119.66
3-2-1304	111.59	3-2-1303	89.28	3-2-1302	89.28	3-2-1301	111.59	3-1-1303	109.40	3-1-1302	99.11	3-1-1301	119.66
3-2-1204	111.59	3-2-1203	89.28	3-2-1202	89.28	3-2-1201	111.59	3-1-1203	109.40	3-1-1202	99.11	3-1-1201	119.66
3-2-1104	111.59	3-2-1103	89.28	3-2-1102	89.28	3-2-1101	111.59	3-1-1103	109.40	3-1-1102	99.11	3-1-1101	119.66
3-2-1004	111.59	3-2-1003	89.28	3-2-1002	89.28	3-2-1001	111.59	3-1-1003	109.40	3-1-1002	99.11	3-1-1001	119.66
3-2-904	111.59	3-2-903	89.28	3-2-902	89.28	3-2-901	111.59	3-1-903	109.40	3-1-902	99.11	3-1-901	119.66
3-2-804	111.59	3-2-803	89.28	3-2-802	89.28	3-2-801	111.59	3-1-803	109.40	3-1-802	99.11	3-1-801	119.66
3-2-704	111.59	3-2-703	89.28	3-2-702	89.28	3-2-701	111.59	3-1-703	109.40	3-1-702	99.11	3-1-701	119.66
3-2-604	111.59	3-2-603	89.28	3-2-602	89.28	3-2-601	111.59	3-1-603	109.40	3-1-602	99.11	3-1-601	119.66
3-2-504	111.59	3-2-503	89.28	3-2-502	89.28	3-2-501	111.59	3-1-503	109.40	3-1-502	99.11	3-1-501	119.66
3-2-404	111.59	3-2-403	89.28	3-2-402	89.28	3-2-401	111.59	3-1-403	109.40	3-1-402	99.11	3-1-401	119.66
3-2-304	111.59	3-2-303	89.28	3-2-302	89.28	3-2-301	111.59	3-1-303	109.40	3-1-302	99.11	3-1-301	119.66
3-2-204	111.59	3-2-203	89.28	3-2-202	89.28	3-2-201	111.59	3-1-203	109.40	3-1-202	99.11	3-1-201	119.66
3-2-104	111.59	3-2-103	89.28	3-2-102	89.28	3-2-101	111.59	3-1-103	109.40	3-1-102	99.11	3-1-101	119.66

9月营销计划 货值盘点8#楼

8号楼已售13套，117㎡已售9套，129㎡已售10套，去化较为均衡，洋房重点推129㎡

任务分解 +

货值盘点 -

1. 库存分析

营销策略 +

具体执行 +

其他策略 +

二单元				一单元			
02户		01户		02户		01户	
房号	面积	房号	面积	房号	面积	房号	面积
8-2-1102	117.77	8-2-1101	129.95	8-1-1102	128.94	8-1-1101	128.94
8-2-1002	117.77	8-2-1001	129.95	8-1-1002	128.94	8-1-1001	128.94
8-2-902	117.77	8-2-901	129.95	8-1-902	128.94	8-1-901	128.94
8-2-802	117.77	8-2-801	129.95	8-1-802	128.94	8-1-801	128.94
8-2-702	117.77	8-2-701	129.95	8-1-702	128.94	8-1-701	128.94
8-2-602	117.77	8-2-601	129.95	8-1-602	128.94	8-1-601	128.94
8-2-502	117.77	8-2-501	129.95	8-1-502	128.94	8-1-501	128.94
8-2-402	117.77	8-2-401	129.95	8-1-402	128.94	8-1-401	128.94
8-2-302	117.77	8-2-301	129.95	8-1-302	128.94	8-1-301	128.94
8-2-202	117.77	8-2-201	129.27	8-1-202	128.26	8-1-201	128.94
8-2-102	117.77	8-2-101	129.27	8-1-102	128.26	8-1-101	128.94

9月营销计划 策略调整

伊河湾最初定位：定义城市精英 智慧住区新标准

任务分解 +

货值盘点 +

营销策略

1. 策略调整

2. 营销政策

具体执行 +

其他策略 +



伊河湾现状：营销团队和模式需重新思考

9月营销计划 策略调整

任务分解 +

货值盘点 +

营销策略
1. 策略调整
2. 营销政策

具体执行 +

其他策略 +



核心卖点: 首付 **8万** 总价**80万** 住洛龙万达旁 河景三房

9月营销计划 营销策略

任务分解 +

货值盘点 +

营销策略
1. 策略调整
2. 营销政策

具体执行 +

其他策略 +



9月营销计划 策略调整

任务分解 +

货值盘点 +

营销策略
1. 策略调整
2. 营销政策

具体执行 +

其他策略 +



核心卖点: 首付 **8万** 总价**80万** 住洛龙万达旁 河景三房

9月营销计划 策略调整

任务分解 +

货值盘点 +

营销策略
1. 策略调整
2. 营销政策

具体执行 +

其他策略 +



9月营销计划 策略调整

任务分解 +

货值盘点 +

营销策略

1. 策略调整

2. 营销政策

具体执行 +

其他策略 +

特价房申请:

一阶段:
申请10套特价房, 4%优惠, 去化完毕后;

二阶段:
申请15套特价房, 3%优惠, 依此类推, 有量之后, 逐步收回折扣, 找回价格。

预计货值折损:
第一阶段: $4\% \times 10 \times 85\text{万} = \text{约}34\text{万}$
第二阶段: $3\% \times 15 \times 85\text{万} = \text{约}38\text{万}$
共72万, 8号楼洋房找补, 每平方米提价约120元。



9月营销计划 策略调整

任务分解 +

货值盘点 +

营销策略

1. 策略调整

2. 营销政策

具体执行 +

其他策略 +



9月营销计划 具体执行

任务分解 +

货值盘点 +

营销策略

1. 营销计划

2. 活动/媒体

3. 渠道/拓客

4. 业主/商家

其他策略 +



9月营销计划 具体执行

任务分解 +

货值盘点 +

营销策略

1. 营销计划

2. 活动/媒体

3. 渠道/拓客

4. 业主/商家

其他策略 +

销售政策

买房送全屋家电

执行说明: 成本价1万元采购多样家电 (具体数量及品类待与招采确定), 客户可双向选择, 选择家电礼包, 少优惠1万元, 或者不要家电, 房款直接减1万元。(礼品拜访, 氛围包装)

优惠调整: 现场点位: 交一万享98折, 新开优惠9.9折, 按时自付签约9.9折, 总经理点位1%, 区域总点位0.5%, 集团营销总点位0.5%, 集团总裁点位1% 汇报关系: 报价*0.93=底价;

9月营销计划 具体执行

任务分解 +

货值盘点 +

营销策略 +

具体执行 -

- 营销计划
- 活动/事件
- 渠道/广告
- 业主/商家

其他策略 +

包装计划

氛围包装
沙盘站、地贴、户模贴、吊旗、卖点立屏展架

营造卖压氛围

金蛋台包装
现有金蛋台增加业主数量展示：“恭喜您成为海德XXX业主”

家电礼品展示
全套家电做成礼品堆头形式，放置案场展示，营造销售氛围



9月营销总结 团队情况

任务分解 +

货值盘点 +

营销策略 +

具体执行 +

其他策略 -

- 团队提升
- 激励政策
- 销售政策
- 营销费用

8月项目超30天未开单，个别团队50天未开单，存在**团队问题**，100天未开单销售力差，销售力、积极性差；**案场近5成客户浪费！**

- 第一梯队：有干劲、有能力；不知道怎么办！
- 第二梯队：能力可提升、有干劲；存在浪费客户，提升！
- 第三梯队：有能力、无干劲；不能激发淘汰！末流：无能力、无干劲；优化！

序号	置业顾问	上次开单时间	未开单日期	组别
1	段亚龙	2023/7/2	53	王泽宇
2	田昆峰	2023/5/15	101	王泽宇
3	司玉宝	2023/6/9	76	王泽宇
4	王晓宁	2023/7/24	53	王泽宇
5	古俊阳	2023/5/6	110	王静雅
6	鲁莫洋	2023/8/12	12	王静雅
7	张彬	2023/4/12	134	王静雅
8	张君瑞	2023/6/15	70	王静雅
9	张猛虎	2023/7/15	40	王静雅
10	张旭静	2023/7/15	40	王静雅
11	郭玉新	2023/3/21	156	张海燕
12	马楠	2023/7/15	40	张海燕

9月营销总结 团队情况

任务分解 +

货值盘点 +

营销策略 +

具体执行 +

其他策略 -

- 团队提升
- 激励政策
- 销售政策
- 营销费用

自2023年8月中旬，加入海德伊河湾营销部，目前梳理发现的问题：

团队端	管理端	策划端	服务端
<ul style="list-style-type: none"> 案场纪律涣散、对项目无信心、对工作无斗志； 执行力差，无反馈，导致工作无结果； 部分置业顾问受此氛围影响，肯干无方法。 	<ul style="list-style-type: none"> 销售管理层扁平，缺少过程管控及业绩达成考核； 管理方法不足，不想管、不敢管、做好人。 	<ul style="list-style-type: none"> 当前项目主策空岗，急需到位； 前期策划遗留问题较多，工作滞后，销售支持不足 	<ul style="list-style-type: none"> 案场物业服务管理不足，缺少服务标准化； 服务质量及细节不到位，均需要提升。

已针对上述问题，迅速对伊河湾营销团队，进行**调整和改变**。

9月营销计划 团队提升

任务分解 +

货值盘点 +

营销策略 +

具体执行 +

其他策略 -

- 团队提升
- 激励政策
- 销售政策
- 营销费用

伊河湾销售团队（置业顾问+销售经理+内勤）从原本相对宽松的**人性化**管理

切换成每天**工作量化**，**分时段检查**导入**标准化**日常任务管理

序号	姓名	顾问	邀约/带看	复盘	电开	经纪人/人联系	朋友圈	员工/业主/强关系	添加微信群/发群消息	派发快手推广	异业合作	直播
1	段亚龙											xxx中午直播40分钟
2	田昆峰											
3	王泽宇											
4	司玉宝											
5	古俊阳											
6	鲁莫洋											
7	张彬											xxx中午直播40分钟
8	王静雅											
9	张君瑞											
10	张猛虎											
11	张旭静											
12	郭玉新											xxx中午直播40分钟
13	马楠											
14	张海燕											

伊河湾项目销售日常工作：
 1. 今日目标管理，知道做什么。
 2. 今日每人每天完成多少个电话，多少个经纪人。
 3. 每人完成公司规定任务，并自我反思总结。
 4. 持续跟进未成交客户，周末电话回访意向客户并联系员工20个。
 5. 添加20个以上客户，20个新推广项目信息。
 6. 每周跟进销售数据，汇报工作。每天在伊河湾营销中心，填写当日业绩统计表，每周每天中午值班人员直播不低于40分钟，直播直播材料来源朋友圈。
 7. 每天1小时保持联系。
 8. 每天让业主联系到项目电话不低于600个。
 9. 直播不少于30分钟，每个小时直播不少于30分钟，直播时长由不定到固定时长，5分钟10分钟直播推广工作。
 10. 每天至少保持联系销售电话，一联系未成交意向客户，展期跟进，次日早上10点前电话跟进人，汇报未成交，销售跟进400个/天，未成交。

9月营销计划 团队提升



梳理出共86项案场提升调整工作，按计划稳步推进，提升现场氛围包装，优化销售话术口径，调整营销团队启动动作

- 任务分解 +
 - 货值盘点 +
 - 营销策略 +
 - 具体执行 +
 - 其他策略 -
1. 团队提升
 2. 激励政策
 3. 销售政策
 4. 营销费用

序号	事项	责任人	完成时间	备注
1	案场提升调整工作	张三	9月15日	
2	销售话术口径优化	李四	9月10日	
3	营销团队启动动作调整	王五	9月12日	
4	现场氛围包装	赵六	9月18日	
5	货值盘点	孙七	9月20日	
6	营销策略制定	周八	9月25日	
7	具体执行跟进	吴九	9月30日	
8	其他策略实施	郑十	9月31日	

9月营销计划 激励政策



团队奖惩政策：重奖重罚，PK淘汰机制，销冠特权！

- 任务分解 +
 - 货值盘点 +
 - 营销策略 +
 - 具体执行 +
 - 其他策略 -
1. 团队提升
 2. 激励政策
 3. 销售政策
 4. 营销费用

奖惩激励			人员考核	
取证前销售任务奖惩				
岗位	保底基础任务单 套奖励	超额任务完成奖励 (单套)	基础任务未完成处罚 (元)	
置业顾问	1500	3000	1000 (月)	
销售经理	250	500	100 (每少1套)	
营销负责人	100	200	50 (每少1套)	

(一) 政策执行之日起至10月7号，未完成营业额问题直接优化；(取证后至10月7号内连续两个月未完成营业额问题直接优化)

(二) 8月底前，销售经理所在小组未突破成交，降级处理，并调离项目。(取证后：当月销售经理所在小组未完成业绩处理并调离项目，其中新人取销籍给予1个月的保护期，次月起按此执行)

9月营销计划 销售政策



- 任务分解 +
 - 货值盘点 +
 - 营销策略 +
 - 具体执行 +
 - 其他策略 -
1. 团队提升
 2. 激励政策
 3. 销售政策
 4. 营销费用

- 销售政策**
- 一、推出套特价房，聚焦89m²；
 - 二、案场底保关系调整：增加优惠包装；
 - 三、首付分期10%（金融公司+商业公司）；
 - 四、分销聚焦（执行时间：9.1号-10.31号，预付佣政策，佣金点位：为2.5%+1万元；100元带看奖；）
 - 五、鼓励自拓，激励竞品拦截，到访激励；
 - 六、增加裂变礼、竞品拦截礼、复访邀约礼；

9月营销计划 其他策略



8月份，伊河湾项目，营销费用预算38万。

- 任务分解 +
 - 货值盘点 +
 - 营销策略 +
 - 具体执行 +
 - 其他策略 -
1. 团队提升
 2. 激励政策
 3. 销售政策
 4. 营销费用

序号	类别	事项	金额 (万元)	备注
1	活动费	样板间开放+封顶仪式+暖场活动	6	/
2	推广费	抖音+抖音信息流	3	/
3	物料费	案场包装+户型	1.78	/
5	人工成本	基本工资	17.4	/
7		福利费	0	/
8		公积金	0	/
9		社会保险	3.01	/
10	招待费	媒体公关费+客户渠道拓展费	0.2	/
11	水电费	水电费	3	/
12	印刷费	印刷费	2	/
13	营销服务人员工资	营销服务人员工资	1.27	/
14	车辆使用费	车辆使用费	0.34	/
	合计		38	/

需支持事项 需支持事项



项目为完成9月营销任务，需集团支持事项如下：

序号	事项	具体内容	协同部门	时间要求
1	人员招聘	项目主策1人、销售经理1人、置业顾问5人	人力资源部	9月1日前

人员流动、活水计划、优胜劣汰



关联流程	关联文档
附件	伊河湾9月月报.pdf 11.9
审批意见	
归档	集团-营销客服中心/张鹏飞 2023-09-06 14:12:05 批注 来自iPhone客户端 新澜-销售部/郭智鹏 2023-09-04 12:02:14 转发
营销客服总监	月度营销方案已审核。 销售任务按照年度经营任务中9月份排布计划执行。 同意销售经理和销售负责人按照集团营销奖惩上限按照同比例下调。 来自Android客户端 集团-营销客服中心/赵瑞波 2023-09-02 09:02:33 批准
销售管理3	同意，请领导审批 来自企业微信 集团-营销客服中心/郑总辉 2023-09-02 07:13:57 批准
区域总1	来自Android客户端 开元区域/罗桦 2023-09-02 06:53:47 批准 来自iPhone客户端 新澜-销售部/郭智鹏 2023-09-01 23:03:46 催办
项目总3	同意 来自Android客户端 河南浩德新澜置业有限公司/王国壁 2023-09-01 21:25:44 批准
项目销售总监	已根据项目实际情况按照比例调整奖惩，请领导审批！ 系统自动批准 新澜-销售部/郭智鹏 2023-09-01 21:19:52 批准

2023-09-01

申请人 已根据项目实际情况按照比例调整奖惩，请领导审批
新澜-销售部/郭智鹏 2023-09-01 21:19:49 提交

2023-09-01

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43

郭智鹏024186
2023-09-07 11:24:43