


营销客服中心事项审批表

| | | | |
|--|--|----------|------------------|
| 标题 | 营销客服中心审批事项-张鹏飞-2023-04-30 | | |
| 申请人 | 张鹏飞 | 申请时间 | 2023-04-30 20:46 |
| 申请公司 | 集团公司 | 申请部门 | 集团-营销客服中心 |
| 审批事项 | 重大性情况说明/请示 | 涉及人力薪酬绩效 | 否 |
| 填报内容 | | | |
| <h2>物业与地产大营销协同—伊河湾项目</h2> <p>根据物业公司员工实际情况，物业月地产大营销协同，以促进来访为主，鼓励成交。</p> <p>此方案成交金额和成交套数，与全员营销1200万任务不冲突，不得重复计算，不得累加。</p> <p>1.2023年5月3日开始，凡楼管报备或带访的业主，楼管报备的该业主推荐来访成交，计入物业公司的销售业绩。</p> <p>2023年5月3日之前，无论是否楼管带访/报备的业主，置业顾问维护的业主成交，按置业顾问老业主推荐成交，按照正常全员营销政策执行。</p> <p>业主未通过物业同事报备，通过浩客通或现场带访，老带新推介其他客户成交，按照老带新计，不再计入物业公司的销售。</p> <p>2.月度来访任务30组以内（含），奖励20元/组，未完成月度30组来访任务，按完成比例，结算月度来访奖励金额。超出月度任务30组以外来访，如：从第31组来访开始，超出部分奖励30元/组。</p> <p>3.所有楼管均完成来访任务，当月住宅总成交量≥10套，奖励物业公司20000元，由物业公司总经理负责奖金分配。</p> | | | |
| 关联流程 | | 关联文档 | |
| 附件 |  物业与地产大营销协同-伊河湾项目.doc | | 488K |
| 审批意见 | | | |
| 归档 | 新澜-销售部/郭佳平 2023-10-08 11:20:43 转发 物业-人力行政部/王静 2023-08-02 12:28:06 批注 刘富村-财务部/张姣艳 2023-07-17 11:37:13 批注 开元壹号-财务组/焦红丽 2023-07-17 08:48:39 转发 | | |

| | |
|---------------|--|
| | 来自Android客户端 集团-营销客服中心/张鹏飞 2 023-07-16 10:32:23 转发 |
| 董事长1 | 来自Android客户端 集团-董事会/张继卫 2023-05-10 15:15:00 批准 |
| 执行总裁2 | 先推进，在推进过程中有问题再解决 来自Android客户端 集团-总裁班子/郭利好 2023-05-01 20:24:53 批准 |
| 地产总经理 2 | 来自iPhone客户端 集团-总裁班子/施聪明 2023-05-01 19:54:01 批准 |
| 营销客服中心 总监1 | 来自Android客户端 集团-营销客服中心/赵瑞波 2023-05-01 10:06:10 批准 |
| 申请人 | 物业与地产营销大协同，首先在伊河湾项目落地执行，通过协同营销，加强物业团队与营销团队的配合，共同提升服务水平，增强业主粘性，提升业主口碑，协同以促进来访为主，鼓励成交，主要聚焦在带访成交界定，来访激励，住宅成交奖励。请领导审批。 集团-营销客服中心/张鹏飞 2023-04-30 21:19:15 提交 |