

营销客服中心事项审批表

标题	地产项目春节前营销策略审批事项-张鹏飞-2023-12-04		
申请人	张鹏飞	申请时间	2023-12-04 22:31
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

HONDER 浩德控股

浩德控股集团

春节前地产项目营销策略

汇报单位: 营销客服中心
汇报日期: 2023年12月

HONDER 浩德控股

开元片区 营销策略

开元片区，借助钰珑府一期的流量，3盘联动成一盘，阻击竞品

11月30日，分销经纪人聚焦钰珑府学习实景照片



钰珑府一期，已借助低价、高佣、预付款、现房等优势，形成片区虹吸效应
12月至过年期间，钰珑府一期成为分销经纪人带着红盘
浩德单盘很难与之抗衡，需开元片区3盘联动成1盘，实现内部客户共享，推广共同发声，阻击竞品

3盘联动内部策略和外部策略

策略方向	内部策略	外部策略
目的	实现3盘联动，形成资源共享和内部闭环，最大化增加客户粘性和转化率	3盘一致对外，政策联动、佣金对标，减少内部竞争，共御外敌
推广联动	三盘联动，推广共同发声，扩大政策影响力和传播力，3盘产品齐全（现房、公寓、期房均有）能满足客户不同需求	3盘说辞一致，共同引导客户选择开元片区，针对钰珑府一期竞品抗性说辞口径统一，强化客户对竞品劣势的印象，防止客户流失
客户联动	无论是分销客户还是自拓客户，3盘实现客户共享，共享客户信息，确保客户成交留在开元片区项目	无论经纪人带至任一楼盘，均告知3盘带看的政策，带着完成，可领取价值150元的礼品，各项目带着正常执行。
内部联动	3盘之间客户，可相互带着，鼓励3盘内部客户相互带着，客户成交后，首访接待置业顾问和成交置业顾问佣金对半；3盘内部成交佣金打通，鼓励3盘联动，3盘根据优势不同，进行价格平衡，匹配客户对区域不同项目、不同产品的认知，有利于转化成交	针对钰珑府一期目前分销高佣的局面，3盘的分销佣金调整：钰珑府二期与一期保持一致，开元壹号、伊河湾2.5%+1万成交奖励
产品联动	接待客户，摸清客户需求后，根据客户需求，3盘选择产品匹配需求，弱化单盘的产品劣势	

通过三盘联动，强化客户对区域认可，通过产品互补，提高客户成交转化率

HONDER 浩德控股

费晨光024235
2023-12-08 11:24:26

费晨光024235
2023-12-08 11:24:26

费晨光024235
2023-12-08 11:24:26

费晨光024235
2023-12-08 11:24:26

费晨光024235
2023-12-08 11:24:26

费晨光024235
2023-12-08 11:24:26

费晨光024235
2023-12-08 11:24:26

费晨光024235
2023-12-08 11:24:26

费晨光024235
2023-12-08 11:24:26

费晨光024235
2023-12-08 11:24:26

费晨光024235
2023-12-08 11:24:26

费晨光024235
2023-12-08 11:24:26

费晨光024235
2023-12-08 11:24:26

费晨光024235
2023-12-08 11:24:26

费晨光024235
2023-12-08 11:24:26

钰珑府二期, 剩余货值2.37亿, 其中住宅剩余84套(含中成工抵18套), 货值1.19亿, 商业剩余3套, 货值773.8万, 车位剩余1140个, 货值9206万, 储藏间剩余220套, 货值1837万。



中成工抵住宅楼栋货值表(2023年11月30日)

类型	楼栋	套数	面积	单价	金额(万元)
住宅	1#	15	1865.66	10296.36	1920.95
	2#	5	619.48	10152.22	628.91
	3#	3	388.62	10188.62	395.95
	5#	21	2862.13	10375.04	2969.47
	6#	14	1942.46	10346.83	2009.83
	7#	9	1121.94	10228.09	1147.53
	8#	2	287.84	10206.29	293.88
	9#	4	897.72	10377.40	931.60
	10#	10	1293	10671.54	1378.83
	11#	2	245.85	10161.90	249.81
	9#计	84	11524.78	10548.66	11927.76
商业	12#	1	183.87	14775	271.7
	小计	2	523.71	14775	773.8
	合计	106	13448.97	10548.66	13701.56
车位	小计	1140	—	8.08	9206.0
	8-12#楼	110	2654.83	4503.0	1195.5
	1-7#楼	110	1569.64	4086.00	641.4
储藏间	9#计	220	—	—	1837
	合计	—	—	—	23,744

钰珑府二期12月-1月销售价格申请如下:

【包装工抵特价房源 多维度政策包装进行集中去化】

主要措施: 保证利润率不折损前提下, 充分考虑受钰珑府一期销售影响及我项目可正常销售推进等因素, 为保证任务目标切实达成, 以年底20套工抵房源形式, 均价9462元/m², 不扰乱市场销售方式进行促销销售, 实现项目回款约2000万元;

楼栋	面积	套数	总价(万元)	单价(元/㎡)	销售套数	销售金额(万元)	销售面积(㎡)
1-3-201	100.97	9500	1014215	10055	10000	1000000	44711
1-1-201	128.46	9400	1207524	10043	130070	95446	95446
1-1-401	128.46	9400	1207524	10043	130070	95446	95446
1-1-501	128.46	9700	1246062	10054	101000	62164	62164
1-1-301	128.46	9700	1246062	10054	138104	115742	115742
1-1-201	128.46	9500	1229793	10089	139198	92363	92363
1-1-101	128.46	9400	1207524	10043	10000	5633	5633
2-1-201	114.81	5800	1067733	10017	116329	96096	96096
3-1-201	129.66	9400	1229998	10062	137140	92004	92004
4-1-201	164.97	9300	1328937	10099	146000	118641	118641
5-1-401	123.39	9200	1309588	10099	144092	113704	113704
5-1-201	140.38	9600	1345448	10052	143976	91528	91528
6-1-104	142.83	9200	1314958	10055	146716	113210	113210
6-1-106	142.83	9700	1395568	10096	148667	62869	62869
6-1-201	140.31	9600	1365736	10078	144073	90517	90517
7-1-101	121.69	9300	1255788	10058	140700	113342	113342
7-1-104	150.14	9200	1203795	10018	152182	118167	118167
7-1-201	190.18	9400	1233316	10062	152813	99287	99287
7-1-401	162.89	9300	1323788	10041	149108	115400	115400
7-1-301	115.39	10500	1182748	11141	138791	100040	100040
8-1-101	100.97	9400	1014215	10055	10000	100000	100000
合计	2639.02	9462	24971312	10233	2706440	2034891	2034891

钰珑府二期12月-1月销售价格申请如下:

【全面冲刺项目任务目标达成】

- 分销策略:
- 分销政策: 与钰珑府一期政策保持一致, 12月份-1月份, 1-5套3.5%, 6-11套4%, 12套及以上4.5%; (24年节后, 视市场变化及一期政策方案适时调整);
 - 分销维系: 定期组织分销渠道推介会, 将项目优势价值点深度植于经纪人; 分批次举办分销聚焦活动, 增加带着奖励; 筛选近两个月带访及成交较为活跃经纪人, 组织经纪人宴请, 以达到经纪人维系目的;



伊河湾已取证5#-8#货值盘点

楼栋	已售套数	已售面积(㎡)	已售货值(万元)	未售套数	未售面积(㎡)	未售货值(万元)
5#	52	6562	74317	0	0	0
6#	14	5492	64257	0	0	0
7#	44	5492	64257	0	0	0
8#	11	33	44	0	0	0
合计	121	15579	183275	0	0	0

悠然居

已推未售: 2#3#5#, 库存51套, 货包1.6亿, 2024年计划推售1#11#13#, 库存96套, 货包2.32亿



楼栋名称	可售(套)	面积(m²)	货值(元)	备注
2#	18	4232.79	54,977,233	2023年推售产品
3#	7	1515.54	18,742,504	
5#	26	4565.3	58,369,968	
1#	32	4941.16	70,261,447	2024年推售产品
11#	32	5646.6	86,456,781	
13#	32	4978.1	75,112,370	
车位	236	---	28,320,000	
合计	387	25,882	392,260,303	

悠然居库存

楼层	02	01	02	01
8	802	801	802	801
7	702	701	702	701
6	602	601	602	601
5	502	501	502	501
4	402	401	402	401
3	302	301	302	301
2	202	201	202	201
1	102	101	102	101

楼层	02	01	02	01	02	01
8	702	701	702	701	702	701
6	502	501	502	501	502	501
4	302	301	302	301	302	301
2	102	101	102	101	102	101

楼层	02	01	02	01	02	01
8	702	701	702	701	702	701
6	502	501	502	501	502	501
4	302	301	302	301	302	301
2	102	101	102	101	102	101

悠然居12月-1月销售价格申请如下:

楼栋	策略
5#	1、选出10套3-5F中间户, 包装10套总裁特批98折房源; 2、正常五个点优惠, 包装当月签约总裁特批两个点; 3、系统上涨300元/m², 成功签约赠送标准车位一个。
3#	1、165m²户型上涨200元; 2、释放四个点优惠。
1#2#	1、1#楼无证开始销售; 2、正常四个点优惠, 当月签约特批两个点。

- 1、重点去化5#楼;
- 2、3#小幅上涨;
- 3、1#2#收窄优惠作为价格锚点。

渠道政策, 1.6%保持不变

棠川山水文苑, 取证住宅库存104套, 货包8449万, 车位597个, 货包4075万, 共计1.25亿。

产品类型	楼栋	总面积 (m²)	总套数 (套)	总货值 (万元)	套数 (套)	面积 (m²)	单套均价 (元/m²)	金额 (万元)
住宅	1#	4065	32	2561	0	0	0	0
	2#	5618	48	3567	3	351	9151	321
	3#	5621	48	3569	2	234	12917	302
	5#	4066	32	2582	0	0	0	0
	6#	4570	36	2902	0	0	0	0
	7#	4591	32	2916	0	0	0	0
	8#	4380	32	2782	0	0	0	0
	9#	4572	36	2903	3	381	11063	422
	10#	4378	32	2780	3	410	9991	410
	11#	4571	36	2903	0	0	0	0
	12#	6344	52	3933	0	0	0	0
	13#	5162	36	3278	0	0	0	0
	15#	4729	36	3003	0	0	0	0
	16#	7460	104	5031	2	242	9859	244
	17#	5580	51	3460	32	3526	6413	2133
	18#	6358	52	3942	25	2812	6808	1914
	19#	6296	52	3964	15	1729	7115	1230
	20#	5284	47	3276	19	2063	6573	1356
	小计	93646	794	59301	104	11553	7313	8449
	SI车位	车位	828	828	5452	597	597	68260

洛宁山水文苑 营销策略

洛宁山水文苑12月-1月销售价格申请如下: **根据客户意向程度, 一房一议, 单独申请。**

年终团购钜惠大狂欢

超低总价
针对87㎡推出, 总价40万起买两室三室洋房, 利用总价锚头吸引客户

超值特价房
推出12套一口价特价房, 执行一房一议措施

1万买房送首付
针对1#2#楼产品推出, 1万购房, 送万元首付, 利用差价空到锚头包装, 打造买房送首付的销售悬念, 吸引客户。

利用低总价锚头、特价房、送首付, 三种锚头销售政策包装, 释放信息, 吸引客户引起兴趣, 并执行3-5人成团, 以团购锚头名义, 聚拢客户, 最终利用“一房一议”实际措施, 达成成交目的。

HONDEN 浩德控股

浩然正气 德行天下

汇报完毕, 感谢聆听

共识 共创 共担 共享

关联流程	关联文档
附件	P 春节前地产项目营销策略20231206.pptx 7.6M
审批意见	
归档	集团-营销客服中心/张鹏飞 2023-12-08 11:22:48 转发 来自企业微信 新澜-销售部/郭智鹏 2023-12-08 10:43:55 转发
董事长1	来自Android客户端 集团-董事会/张继卫 2023-12-07 14:21:22 批准
执行总裁2	来自Android客户端 集团-总裁班子/郭利好 2023-12-06 18:48:44 批准
地产总经理2	来自iPhone客户端 集团-总裁班子/施聪明 2023-12-06 18:44:27 批准
营销客服中心总监1	已审查。请领导审核批准。 来自Android客户端 集团-营销客服中心/赵瑞波 2023-12-06 18:24:22 批准
申请人	请领导审批 集团-营销客服中心/张鹏飞 2023-12-06 18:21:41 提交