

开元片区&安居客考核对赌方案

甲方：河南浩德新澜置业有限公司

洛阳浩德鑫置地有限公司

河南中成浩德房地产开发有限公司

乙方：瑞庭网络技术（上海）有限公司郑州分公司

一、合作目标

1.为打造线上开元片区线上营销管理体系，推动项目线上自获客，促使安居客平台与用户和开发商之间起到桥梁搭建的作用，甲乙双方进行安居客网络推广合作，并签订《开元片区三项目安居客网络推广合同》，双方同意按照本方案内容进行该合同费用的结算；

2.合作周期 8 个月，服务费金额 55 万元，目标成交住宅 15 套，额度 55 万根据项目节点进行机动分配额度，按照成交住宅套数由具体项目对应的公司来进行合同服务费结算，成交进度如下表所示。

| 月份 | 线索数据 | 意向客户储备 | 套数 | 金额（万） |
|----|------|--------|----|-------|
| 8 | 300+ | 30+ | 1 | / |
| 9 | 400+ | 30+ | 2 | / |
| 10 | 400+ | 50+ | 2 | / |
| 11 | 400+ | 40+ | 2 | / |
| 12 | 500+ | 40+ | 2 | / |
| 1 | 500+ | 40+ | 2 | / |

| | | | | |
|----|-------|------|----|---|
| 2 | 500+ | 40+ | 2 | / |
| 3 | 500+ | 50+ | 2 | / |
| 合计 | 2100+ | 170+ | 15 | / |

二，合作背景

1，用户线上看房习惯的养成，用户在抵达售楼部之前都会在线上全面筛选，对比楼盘，位置，户型，优惠政策，活动等，最后触达案场，进行与顾问再次建立沟通落定成交，降低楼盘到访频次，更甚者线上直接锁客定房，线下签约；

2，2022 年全年线上 4.5w+ 的用户，市场成交 1.3w 套房产，客户咨询量远远超越购房用户，足以支撑整个市场的线上浏览和交易情况；

3，2023 年从 1 月---7 月每周平均 4000+ 组用户，市场交易量却不足 100 套/周，可以客观的判断出，线上客户开始持观望心态，在线上留存时间也逐渐加长；

4，对于线上客户陆续增多，客户对于信息筛选和辨别力增强，线上直接转定成为考虑的首要任务，要敢于对线上客户进行邀约语音视频带看，敢于线上直接沟通交定；安居客与香榭雅园合作 3 月---7 月合作期间，线索数据量 2200 +，意向客户储备 210+，首期开盘 13 套成交；顾问需要改变来访才能成交的思维，避免主观判断，客户线上咨询获客能力已经提升，先线上后线下，安居客平台可以促进完成线上看房全链路流程。

三，过程执行

策划---

1，盘点诊断楼盘详情页的呈现是否准确、完善丰富楼盘详情页，有助于增加用户粘性（楼盘基本面/可视化建设/内容建设）；

2，通过了解楼盘目前的热度、用户及竞品情况，决定投放具体策略；（本盘分

析/客户分析/竞品分析);

3, 核查产品投放及优惠信息的释放是否有利于吸引客户; (产品输出/画面政策/优惠活动/特价房源);

4, 分析楼盘的引流动作的效果性; (曝光引流/竞品植入及时调整)。

销售 (顾问) ---

1, 选人, 需要尊重个人意愿, 因人而异, 有人适合线上有人适合线下;

2, 选定人后周期内线上效率看板分析, 另每周顾问提需求进行安居客精准化培训, 以需求拉动培训; 群中进行日报白描精准反馈, 每周复盘顾问四率进行提升 (微聊回复率, 微直拨拨打率, VR 带看接通率, 电话接通率等);

3, 推动案场双向监控 (置业顾问反馈+后台白描分析) 分析出来是意识问题 (资源重新分配) 还是技巧问题 (加强培训), 同时安居客客户在其明源系统内不设定保护期。

4, 定目标, 结果化导向思维, 要在周期内达成成果;

5, 给予顾问案场激励政策。

四, 效果保障预案

1, 双方配合期间, 若初见线索下滑情况, 安居客启动竞品数据支持和广告画面增投”促进引流效果提升, 并与案场讨论政策输出, 结合市场环境, 执行相关销售政策, 增加引流曝光;

2, 《开元片区三项目安居客网络推广合同》费用考核结算约定

双方确认按照网络推广服务效果进行服务费考核结算。关于四方合作结算, 各项目公司按照乙方实际成交套数产生的费用由各项目公司分别向乙方结算, 举例:

X
②
④


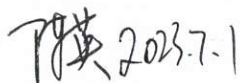
浩德伊河湾 12 月成交一套产生 3.67 万元，由河南浩德新澜置业有限公司进行
结算，浩德钰沅府二期 12 月成交一套产生 3.67 万元，由河南中成浩德房地产
开发有限公司进行结算，浩德开元壹号 12 月成交产生 3.67 万元，由洛阳浩德
鑫置地有限公司进行结算；各项目公司于每月月底前向乙方结算上月成交产生的
服务费，甲方付款前，乙方需要向相应公司提供对等金额的增值税专用发票和验
收报告。

3, 55 万总额度，按照每套 3.67 万/套进行结算，成交 15 套，合同总金额为 55
万元，至该 15 套成交完毕，本合同终止。如乙方未按照本协议第一条第 2 款约
定进度进行成交的，乙方继续向甲方提供网络推广服务，直至乙方完成本合同约
定的成交套数。

甲方：


2023.7.1

乙方：

 2023.7.1
 2023.7.1



2023.7.1



赵国风



9枚

zhaoguofeng01

“无我”

消息

详细资料

邮箱

zhaoguofeng01@58.com

部门

58集团-房产事业群-新房事业部-粤豫大区-河南特区-洛阳新房

上级

马西森

办公楼

洛阳-正大国际东区6号楼

OKR

查看OKR

个人资料

查看资料

