

# 营销类计划和方案审批表

|      |                |          |                  |
|------|----------------|----------|------------------|
| 标题   | 洛宁项目5月计划和方案审批表 |          |                  |
| 申请人  | 刘璐             | 申请时间     | 2024-04-19 09:21 |
| 申请公司 | 地产             | 申请部门     | 洛宁-销售部           |
| 所属项目 | 洛宁项目           |          |                  |
|      |                | 涉及人力薪酬绩效 | 否                |

## 填报内容

洛宁项目于2024年4月18日向营销客服中心汇报此方案，确定通过项目5月营销方案，现将方案呈批流程：



4月营销总结 任务完成

洛宁山水文苑项目, 4月签约任务109万, 实际完成101.2万, 完成率92.8%, 回款任务142万, 实际完成13.2万, 完成率0.9%。

| 类别        | 指标       | 签约     | 回款   |
|-----------|----------|--------|------|
| 月度任务 (万元) | 4月度任务    | 109    | 142  |
|           | 实际完成     | 101.2  | 13.2 |
|           | 完成率      | 92.8%  | 0.9% |
| 累计任务 (万元) | 1-4月累计任务 | 546    | 523  |
|           | 1-4月实际完成 | 101.02 | 68   |
|           | 完成率      | 18%    | 13%  |
| 年度任务 (万元) | 2024年度任务 | 4043   | 3507 |
|           | 2024实际完成 | 101.02 | 68   |
|           | 完成率      | 2.4%   | 1.9% |

截止: 4月17日

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

4月营销总结 营销回顾

4月营销动作, 线上推广如下:  
完成朋友圈24张, 抖音号发布25个视频, 浏览量累计33843次, 每日“早安洛宁”专题持续发送。项目推广通路很窄, 外部媒体为0, 只依靠微信及抖音, 在其推广方面很难有建树。

| 推广形式 | 朋友圈单图/小视频 | 视频号 |
|------|-----------|-----|
| 计划数量 | 30张       | 30条 |
| 实际完成 | 24张       | 25条 |

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

4月营销总结 营销回顾

4月营销动作, 活动组织如下:  
根据项目现场实际情况, 组织暖场互动活动。利用仓库已有礼品进行互动。只能做到有一定的暖场作用, 但吸引力不足。

| 活动时间       | 活动内容   | 活动费用 |
|------------|--------|------|
| 4月1日-4月17日 | 网红暖场互动 | 176  |
| 合计         |        | 176元 |

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

4月营销总结 营销回顾

4月营销动作, 渠道拓客如下:  
4月渠道拓客工作, 主要以乡镇拓客、发展合伙人为重点, 县城以扫楼、夜拓为主, 合伙人已发展约278组, 推介客户到访78组, 整体拓展深入做到逐门逐户上门拓客。

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

4月营销总结 营销回顾

### 手把手培训销售技巧及抗性说辞

主要针对客户抗性说辞进行制定与演练，同时针对拓客技巧、谈客技巧、算价等进行手把手演练

任务完成 +  
营销回顾 -  
1. 线上推广  
2. 媒体布局  
3. 活动组织  
4. 渠道拓展  
5. 培训考核  
客户分析 +  
市场动态 +  
营销费用 +

HONDER 浩德控股

4月营销总结 客户分析

4月(截止4月18日)来访客户108组, C类客户24组, 占比22%; 分析如下: 来访渠道最高端外经纪人占比83%, 主要是外场拓客的效果。未成交客户抗性集中在工程进度, 信心不足, 对比项目主要为公园外滩、林溪湾。

| 来访渠道分析 |     |      | 成交渠道分析 |    |      | 成交认可成因分析 |    |      | 对比竞品 |    |      | 未成交抗性分析 |    |     |
|--------|-----|------|--------|----|------|----------|----|------|------|----|------|---------|----|-----|
| 来访渠道   | 数量  | 占比   | 成交渠道   | 数量 | 占比   | 认可因素     | 数量 | 占比   | 竞品   | 数量 | 占比   | 抗性因素    | 数量 | 占比  |
| 外场经纪人  | 90  | 83%  | 合伙人    | 2  | 100% | 品牌       | 12 | 13%  | 公园外滩 | 12 | 13%  | 多对比观望   | 17 | 18% |
| 分销     | 4   | 4%   | 合伙人    | 2  | 100% | 产品       | 2  | 100% | 公园上品 | 3  | 3%   | 犹豫未定    | 3  | 3%  |
| 合伙人    | 6   | 6%   |        |    |      |          |    |      | 公园外滩 | 22 | 24%  | 决策人未到   | 3  | 3%  |
| 自然     | 7   | 6%   |        |    |      |          |    |      | 云东城  | 9  | 10%  | 区域抗性    | 13 | 14% |
| 自然     | 1   | 1%   |        |    |      |          |    |      | 林溪湾  | 15 | 17%  | 资金不足    | 2  | 2%  |
|        |     |      |        |    |      |          |    |      | 永宁府  | 5  | 6%   | 工程进度    | 45 | 48% |
|        |     |      |        |    |      |          |    |      | 悦澜山  | 8  | 9%   |         |    |     |
|        |     |      |        |    |      |          |    |      | 悦澜江  | 1  | 1%   |         |    |     |
| 合计     | 108 | 100% | 合计     | 2  | 100% | 合计       | 2  | 100% | 合计   | 90 | 100% | 合计      | 83 | 88% |

HONDER 浩德控股

4月营销总结 客户分析

通过4月营销执行过程中, 发现问题:

### 信任问题

市场客户及各类合伙人均对于工程质量, 后续楼栋是否继续开发建设, 能不能按时交房, 信任度丧失!

## 信任度严重缺失、客户顾虑很大是项目无法成交的根本原因

HONDER 浩德控股

4月营销总结 市场动态

■ 支撑点: 各竞争项目均提前交付, 交房即办证, 推出精装房作为主推卖点, 解决客户置业顾虑;  
■ 促销白热化: 首付分期、送家装、送家电、高优惠、买房装修, 直接装修到位, 竞争内卷激烈;

| 竞争项目 | 项目名称  | 预计成交 | 销售政策                                        | 项目位置   | 成交均价 (元/㎡) | 工程  |
|------|-------|------|---------------------------------------------|--------|------------|-----|
| 一级竞品 | 公园外滩  | 3    | 即买即住, 赠送车位                                  | 4万/套   | 3800-4500  | 已交房 |
| 一级竞品 | 建山溪河苑 | 3    | 实景现房, 买一送一, 赠送7888元购房即办证                    | 3.5万/套 | 4800-5200  | 已交房 |
| 一级竞品 | 匠造林溪湾 | 2    | 实景现房, 买一送一, 即买即住, 赠送4000元                   | 3.5万/套 | 4600-5000  | 已交房 |
| 一级竞品 | 建山悦澜山 | 7    | 优惠5万, 首付分期, 精装修(装修价值80元/㎡)                  | 3万/套   | 4700-5400  | 准现房 |
| 二级竞品 | 公园悦城  | 11   | 赠送家电4件套, 交房即办证, 4000元装修基金, 买一送一, 赠送2万, 赠送2万 | 4万/套   | 4500-5100  | 已交房 |
| 二级竞品 | 永宁府   | 7    | 赠送7万, 赠送2万, 赠送2万, 赠送2万, 赠送2万                | 3万/套   | 4800-5400  | 已交房 |
| 二级竞品 | 公园悦院  | 9    | 订单20000元, 首付分期50000元, 赠送家电家装, 买一送一, 赠送9999  | 4万/套   | 4700-5300  | 期房  |

截止: 4月17日

HONDER 浩德控股

2024-05

2024-05

2024-05

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

刘璐000900  
2024-05-17 09:49:08

HONDER 浩德控股

01 4月营销总结

02 5月营销计划

03 需支持事项

## 目录 CONTENTS

HONDER 浩德控股

浩德控股集团 HONDER HOLDING GROUP

浩然正气 德行天下

HONDER 浩德控股

5月营销计划 任务分解

5月营销任务指标：5月签约任务**219万**，回款任务**142万**，认购目标**4套**。

| 类别    | 指标  | 5月任务指标分解至每周    |                 |                  |                  |                  |
|-------|-----|----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
|       |     | 第一周<br>5.1-5.5 | 第二周<br>5.6-5.12 | 第三周<br>5.13-5.19 | 第四周<br>5.20-5.26 | 第五周<br>5.27-5.31 |
| 来访(组) | 55  | 15             | 10              | 10               | 10               |                  |
| 认购(套) | 4   | 1              | 0               | 1                | 1                |                  |
| 签约(万) | 219 | 54.5           | 54.5            | 0                | 54.5             | 54.5             |

HONDER 浩德控股

浩德控股集团 HONDER HOLDING GROUP

浩然正气 德行天下

HONDER 浩德控股

5月营销计划 货值盘点

项目住宅**618套**，已售**32套**，未售**586套**。在售房源1#，5413㎡，已售1691㎡占比31%；2#，5673㎡，已售1779㎡占比31%；整体在售货包充足。

| 楼栋名称 | 面积(㎡)    | 已售       |          | 未售       |          |          |
|------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
|      |          | 套数       | 面积(㎡)    | 套数       | 面积(㎡)    |          |
| 1#   | 5413.00  | 2796.54  | 31       | 1722.78  | 1396.62  |          |
| 2#   | 5320.99  | 2951.15  | 47       | 5320.99  | 2951.15  |          |
| 3#   | 6176.30  | 3489.61  | 48       | 6176.30  | 3489.61  |          |
| 4#   | 5419.88  | 2815.21  | 48       | 5419.88  | 2315.21  |          |
| 5#   | 7123.70  | 3587.92  | 69       | 7123.70  | 3535.78  |          |
| 6#   | 8618.73  | 4783.40  | 72       | 8618.73  | 4783.40  |          |
| 7#   | 3362.79  | 3248.10  | 48       | 3362.79  | 3362.79  |          |
| 8#   | 44242.24 | 24242.79 | 368      | 44242.24 | 23859.86 |          |
| 9#   | 5673.05  | 2951.26  | 33       | 5673.05  | 2951.26  |          |
| 10#  | 5673.05  | 3205.27  | 48       | 5673.05  | 3205.27  |          |
| 11#  | 5663.93  | 3455.00  | 44       | 5663.93  | 3455.00  |          |
| 12#  | 6157.45  | 3584.52  | 48       | 6157.45  | 3584.52  |          |
| 13#  | 5615.45  | 3481.58  | 48       | 5615.45  | 3481.58  |          |
| 产品小计 | 286      | 28782.81 | 16878.63 | 221      | 27009.46 | 18787.72 |
| 住宅合计 | 618      | 78048.17 | 40861.86 | 896      | 69878.83 | 38097.70 |

HONDER 浩德控股

浩德控股集团 HONDER HOLDING GROUP

浩然正气 德行天下

HONDER 浩德控股

5月营销计划 营销策略

第二阶段：扩大来访  
扩大客户基数，针对性制定客户策略促成成交

第三阶段：初见成效  
精准拓客，邀约到访促成成交形成销售闭环

**乡村合伙人**  
针对已发展合伙人开始筛选且乡村重点乡镇重点村落继续发展合伙人

**扩大基数**  
内外场联动线下拓客，提升获客量，并收编的分销经纪人维系精准推荐

**引流互动**  
五一节点活动组织及周末集中利用维系互动邀约现场进行洽谈与逼定

**问题解决**  
针对前述客户无法成交的问题，制定解决措施，特别是交房问题制定专项说辞

HONDER 浩德控股

浩德控股集团 HONDER HOLDING GROUP

浩然正气 德行天下



5月营销计划 具体执行

## 02 全城合伙人专场抽奖大互动

**目的：**利用最接地气的方式将经纪人、客户同步维系，提高外部力量的信心。

**计划：**组织四场分别为：4月29日、5月2日、5月4日、5月19日（其中最后两场视情况实施）

**操作：**

- 下午15:30开始，组织经纪人、合伙人现场抽奖+冷餐互动。要求经纪人到访时携带客户一组到场，每人均可以参与现场抽奖互动，每半小时抽奖一次；每场合计抽取11名，未中奖者给与安慰奖；
- 抽奖期间，准备自助冷餐到场人员，邀请经纪人及客户现场参与，期间利用大屏组织小游戏，活跃气氛，费用：400元/场。合计1600元

| 奖项  | 物品    | 单价  | 数量  | 1场合计 | 4场合计 |
|-----|-------|-----|-----|------|------|
| 四等奖 | 电水壶   | 45  | 5   | 225  | 900  |
| 三等奖 | 空气炸锅  | 150 | 3   | 450  | 1800 |
| 二等奖 | 智能饮水机 | 200 | 2   | 400  | 1600 |
| 一等奖 | 电磁炉   | 900 | 1   | 900  | 3600 |
| 安慰奖 | 精美礼品  | 15  | 100 | /    | 1500 |
| 合计  |       |     |     |      | 9400 |

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

5月营销计划 具体执行

## 03 五一网红欢乐动全城

**目的：**利用占便宜的心态，小型暖场引流活动促到访，邀约意向客户到访利用氛围、销售政策促成交。

**时间：**5月1日至5月5日

**操作：**采取“吃拿玩乐四白策略”

- 风筝手工制作延长客户孩子逗留时间；
- 五种互动游戏同步执行，客户到访5选3参与；
- 礼品采购：香烟（10-30元不等）、大米、食用油、洗洁精、洗衣粉、玻璃水、可乐雪碧饮料、牙膏、牙刷、香皂、饼干零食等等，与库存礼品结合使用。
- 凡到访客户均赠送萌宠一只；
- 租赁冰淇淋机、爆米花机、棉花糖机及采购糕点提供冷餐；

| 序号      | 名称      | 数量 | 单价  | 总价   |
|---------|---------|----|-----|------|
| 1       | 手工制作    | 80 | 13  | 1040 |
| 2       | 香烟      | /  | /   | 600  |
| 3       | 大米10斤装  | 10 | 30  | 300  |
| 4       | 食用油1.8升 | 10 | 25  | 250  |
| 5       | 玻璃水     | 12 | 6   | 72   |
| 6       | 洗衣液     | 30 | 15  | 450  |
| 7       | 慧捷饮料    | 若干 | /   | 200  |
| 8       | 牙膏      | 20 | 12  | 240  |
| 9       | 香皂      | 30 | 10  | 300  |
| 10      | 萌宠      | 40 | 25  | 1000 |
| 11      | 棉花糖、爆米花 | 2  | 300 | 600  |
| 12      | 冰激凌     | /  | /   | 800  |
| 合计（预估值） |         |    |     | 5862 |

**网红推瓶赢大奖 网红原地踏步游戏 网红投篮赢礼品 套圈互动 网红掷骰子赢香烟 萌宠**

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

5月营销计划 具体执行

## 04 深化渠道合伙人

**目的：**深入整合资源，提升关系紧密度，促推客

**操作：**采取私下联谊与集中互动相结合进行。

- 针对联系紧密的合伙人进行饭局联谊；
- 针对分销门店老板小范围私下联谊、维系；
- 礼品：茶具（库存22个），使用库存完毕后，另行采购茶具20个，约65元/套，合计1300元（占5月预算，4月不再新增采购）；宴请则按月度招待费用实施；
- 在4月原实施计划基础上更加细化、针对性实施，增加费用投入达到最终推客的目的，弥补来访不足问题。

| 科目      | 5月   | 6月   |
|---------|------|------|
| 招待费用    | 2000 | 1500 |
| 预算打折后费用 | 1000 | 750  |

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

5月营销计划 具体执行

## 05 乡村合伙人持续发展

**乡村合伙人“信任营销”持续执行**

**重点工作**

重点拓展乡镇：兴华、下峪、涧口、赵村镇，其发展覆盖村：崇阳、岔上、铁炉、黄寺、程家岭、董寺、春树下、西南村、窑头、院西、凡村、大许、东山底、马营、红岭、北村、中方、西山底等大村。已发展约278组合伙人。

下阶段重点乡镇：下峪、故县、兴华、东宋、小界。统一针对已发展合伙人进行筛选，并邀约参与合伙人维系互动中，促其推客

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

5月营销计划 具体执行

HONDER 浩德控股



### 重点强化执行“乡村全员营销拓展”，主动打通获客通路直接触达到客户

执行动作：


- 1) 执行人员：内外场联动执行，内场留守2名，其余人员全部外出拓展；
- 2) 全员营销：各部门留守1员在岗办公，其余员工均需跟随营销外出拓展；
- 3) 重点拓展：乡村快递店、乡村超市、业主亲朋、餐饮店、药店等店面人员及电工、支书等村干部，重点发展为编外经纪人；
- 4) 拓展动作：采取乡村沿街、上门拜访、固定宣传点等形式开展。获客要求：加微信、关注项目抖音号、转发朋友圈1条、转发微信群聊5个、群发好友至少100组方可获取拓客礼品。
- 5) 执行时间：每周一至周四全部执行乡村外拓，周五至周日邀约到访、促来访、促成交；
- 6) 任务要求：每人发展编外经纪人4组，留电话10组，留微信10组

监督方式：采取视频打卡、位置共享等形式进行现场不定时监督管理

浩德控股集团 HONDER HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

5月营销计划 具体执行

HONDER 浩德控股



## 06 收编分销渠道经纪人及推客奖励机制

目的：解决分销经纪人门店间揽客问题，将分销经纪人发展为项目合伙人，同时，利用推客奖励机制刺激其推客到访。

操作：

- 1) 济宁各分销门店专职主力经纪人约60名，现在已一对一谈话发展约25名分销经纪人，此事项将在五月进行深化梳理，利用合伙人互动进行现场维系。
- 2) 采取周度带访积分制。以2/4/6组为标准，凡一周内带访客户数量达标则奖励经纪人家电一个，刺激带访。一周集中组织现场活动，现场兑现一次。

| 组数 | 奖品  | 单价  | 数量 | 合计   | 共计   |
|----|-----|-----|----|------|------|
| 2组 | 电水壶 | 45  | 14 | 630  | 2670 |
| 4组 | 电火锅 | 120 | 10 | 1200 |      |
| 6组 | 电烤箱 | 140 | 6  | 840  |      |

浩德控股集团 HONDER HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

5月营销计划 具体执行

HONDER 浩德控股



## 07 精装房组合促销

目的：结合市场竞争环境，提升销售竞争力

操作：

- 1、凡在售房源限10套推出精装房；
- 2、根据客户情况灵活掌握执行一房一议。



浩德控股集团 HONDER HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

5月营销计划 具体执行

HONDER 浩德控股



## 08 首付分期

目的：低首付，促回款

操作：

首付1万，剩余应缴首付款分2-3期，一年内付清（执行过程中，根据客户情况提高付款比例，执行一房一议）；交房时首付款未付清的不得领钥匙交房。



浩德控股集团 HONDER HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

5月营销计划 其他策略

| 对象   | 类别  | 执行时间       | 政策说明                                          | 备注      |
|------|-----|------------|-----------------------------------------------|---------|
| 全民营销 | 申请类 | 5月1日—5月31日 | 成交奖励：凡员工合伙人、编外经纪人、社会合伙人、业主合伙人推荐成交佣金为15000元/套； | 阶段性提升调整 |
| 对象   | 类别  | 执行时间       | 政策说明                                          | 备注      |
| 分销合作 | 延续类 | 4月1日—6月30日 | 成交提成<br>1-4套25000元/套<br>5套及以上30000元/套         | 阶段性一季度  |

5月营销外拓采购立项事宜

| 序号 | 事项   | 物料         | 数量   | 单位 | 金额   |
|----|------|------------|------|----|------|
| 1  | 拓客礼品 | 塑料盆        | 1000 | 个  | 2300 |
| 2  | 活动类  | 按照上述活动内容采购 | /    | /  | /    |
| 合计 |      |            |      |    | 2300 |

注：拓客物料将根据拓客过程中实际反馈情况另行调整，并最终在费控中实际采购

5月营销计划 其他策略

| 科目    | 5月费用预算      | 计划费用占比      | 实际占比 | 备注          |
|-------|-------------|-------------|------|-------------|
| 管理费用  | 245231.6772 | 185239.0156 | 100% |             |
| 基本工资  | 67400       | 67400       | 36%  |             |
| 绩效工资  | 15986       | 7993        | 4%   |             |
| 奖励    | 8000        | 4000        | 2%   |             |
| 员工福利  | /           | /           | 0%   |             |
| 社会保险  | 9178        | 9178        | 5%   |             |
| 住房公积金 | 1940        | 1940        | 1%   |             |
| 差旅费   | 1200        | 600         | 0%   |             |
| 业务招待费 | 2000        | 1000        | 1%   |             |
| 水电费   | 5400        | 5400        | 3%   |             |
| 车辆使用费 | 2000        | 1000        | 1%   |             |
| 维修费   | 3200        | 600         | 0%   |             |
| 劳动保护费 | 8000        | 4000        | 2%   |             |
| 广告宣传费 | 29250       | 14625       | 8%   | 含礼品、活动      |
| 咨询服务费 | 21180       | 0           | 0%   |             |
| 物料消耗  | 30000       | 15000       | 8%   | 含制作物料、服务器消耗 |
| 差旅费   | 10000       | 10000       | 5%   | 差旅费         |
| 代辦手續費 | 42000       | 42000       | 23%  |             |
| 折旧费   | 495         | 495         | 0%   |             |

注：单位“元”。以上营销费用为年度预算预取，具体以财务实际支出为准

目录 CONTENTS

01 4月营销总结

02 5月营销计划

03 需支持事项

需支持事项 需支持事项

HONDEN 浩德控股

项目为完成营销任务，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 | 备注 |
|----|------|----------------------------------|--------|------|----|
| 1  | 预算前置 | 需中心协调财务中心，将6月物料、广告、招待费用预算前置至5月使用 | 营销客服中心 | 5月1日 |    |

需支持事项

1. 事项说明
2. 协同部门
3. 时间要求

HONDEN HOLDING GROUP 浩德控股集团

浩德控股 HONDEN HOLDING GROUP

浩然正气 德行天下



|        |                                                        |
|--------|--------------------------------------------------------|
| 关联流程   | 关联文档                                                   |
| 附件     | P 洛宁山水文苑5月度营销方案2024年4月16 12.6                          |
| 审批意见   |                                                        |
| 归档     | 集团-营销客服中心/张鹏飞 2024-04-20 09:09:17 批注                   |
| 营销客服总监 | 来自Android客户端<br>集团-营销客服中心/赵瑞波 2024-04-19 19:19:12 批准   |
| 销售管理3  | 来自Android客户端<br>集团-营销客服中心/张鹏飞 2024-04-19 17:41:54 批准   |
| 区域总1   | 同意<br>来自Android客户端<br>栾川区域/徐飞飞 2024-04-19 15:20:56 批准  |
| 项目总3   | 来自Android客户端<br>洛阳浩德浩康置业有限公司/刘辉 2024-04-19 13:02:44 批准 |
| 财务组    | 洛宁-财务组/张玲玲 2024-04-19 10:16:32 批准                      |
| 项目销售总监 | 来自Android客户端<br>洛宁-销售部/郭有治 2024-04-19 09:25:07 批准      |
| 申请人    | 洛宁-销售部/刘璐 2024-04-19 09:24:41 提交                       |