

# 营销客服中心事项审批表

标题	浩德2024年全员大营销方案审批-张鹏飞-2024-06-05		
申请人	张鹏飞	申请时间	2024-06-05 09:51
申请公司	集团公司	申请部门	集团-营销客服中心
审批事项	重大或全局性营销政策审批	涉及人力薪酬绩效	否

## 填报内容



### 房地产行业大变局---国家政策



#### 历史总是惊人的相似：去库存

10年前，住建部要求“千方百计去库存”，当时消化存量房产，是通过轰轰烈烈的“货币化棚改”和楼市大幅度涨价而完成的，也造就了许多人“一夜暴富”。

10年后的今天，“去库存”再一次成为发力点。

4月13日，国务院牵头、14部门联合印发的《以旧换新行动方案》，是2024年国内最强战略刺激规划，该方案不局限在某一个方面，在工业、农业、建筑、交通、教育、等领域全面推进，在房地产行业的落实力度尤为明显。

全国多地相继推出支持住房“以旧换新”的政策，超30个城市纷纷表态支持这一举措，10余个城市更是已经落地推行相关政策。

这一举措的实施，有效解决了二手房交易不热、改善型购房者置换困难等问题，从目前国家政策和各地落实的举措来看，消化存量房产有“以旧换新”和直接收购在售住房两种模式，这两种模式最终落脚点其实都是消化市场上的待售的新房库存。其中，“以旧换新”将成为重要政策抓手，在提振国内需求的同时，化解市场风险。

■ 浩德地产有限公司 CHINA GOOD HOUSE ESTATE CO., LTD

#### 推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案

《行动方案》提出，要大力推动消费品以旧换新，鼓励开展厨卫设施更新、老旧汽车报废更新、绿色智能家电下乡等，制定以下行动方案。

——绿色智能家电。鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电补贴，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡。

——绿色智能家电。鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电补贴，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡。

——绿色智能家电。鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电补贴，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡。

——绿色智能家电。鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电补贴，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡。

——绿色智能家电。鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电补贴，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡。

——绿色智能家电。鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电补贴，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡。

——绿色智能家电。鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电补贴，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡。

——绿色智能家电。鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电补贴，鼓励有条件的地区开展绿色智能家电下乡。

### 房地产行业大变局---国家政策



#### 郑州住房“以旧换新”全市八区推行！收购二手住房房龄放宽至20年。

郑州4月20日开始实施“以旧换新”政策，先进行国企收购旧房试点，5月10日开始，在郑东新区、高新区、经开区、中原区、二七区、金水区、管城区、惠济区等主城区八区全面开展“卖旧买新、以旧换新”工作，计划全年完成5000套。

负责收购旧房的郑州城发安居有限公司公布的数据显示，咨询和意向登记均超预期，市民参与“以旧换新”的意愿强烈。

收购的二手房用来做什么？政府计划将收购过来的二手房用作租赁住房，对外租赁运营；江苏太仓国企回收的旧房，用于保障性租赁住房人才公寓房源。

收购资金从哪来？江苏太仓国企与银行合作搭建总规模20亿元的“资金池”；郑州目前有包括工行、建行在内的多家银行对收购旧房的国企融资表达了支持。

“以旧换新”不仅可以有效降低房地产库存，也可以极大缓解房地产市场的下行压力。

■ 浩德地产有限公司 CHINA GOOD HOUSE ESTATE CO., LTD



2024-06-22 14:54:10

## 房地产行业大变局---金融政策



2024-06-22 14:54:00

### 史上最宽松房贷 拉动市场交易

中国人民银行决定，自2024年5月18日起，

- 1、首套住房商业性个人住房贷款最低首付比例调整为不高于15%，
- 2、二套住房商业性个人住房贷款最低首付比例调整为不高于25%，
- 3、下调个人住房公积金贷款利率0.25个百分点，5年以下（含5年）和5年以上首套个人住房公积金贷款利率分别调整为2.35%和2.85%

【微信社电】中国人民银行决定，自2024年5月18日起，首套住房商业性个人住房贷款最低首付比例调整为不高于15%... 二套住房商业性个人住房贷款最低首付比例调整为不高于25%... 下调个人住房公积金贷款利率0.25个百分点... 5年以下（含5年）和5年以上首套个人住房公积金贷款利率分别调整为2.35%和2.85%。

15%的首付比例和2.85%房贷利率是中国房贷历史的最低点

## 房地产行业大变局---金融政策



2024-06-22 14:54:00

### 全国超八成城市落实楼市新政，一线城市快速行动，提振市场情绪



一线城市，上海率先出手，5月27日，上海下调房贷首付比例，首套从30%降为20%，二套由50%降为35%；房贷利率首套由4.1%降为3.5%，二套从4.5%降为3.9%。非户籍家庭购房门槛降低，社保或个税缴纳年限由5年改为3年。

5月28日，广州、深圳同日宣布执行房贷新政。深圳市降低首付比例与贷款利率的力度基本与上海相当。

广州房贷政策直接参照央行政策下限，调整一步到位。外地户籍在限购区的社保及个税缴纳年限，由原来2年下调至6个月，同时享受户籍居民家庭购房待遇。

从5月17日楼市新政提出至今，全国已有超80%的城市落实降首付比例、降利率。目前，政策效果已经在带看量、二手房交易活跃度、“网红盘”去化率等指标上有所体现。近期一系列政策充分体现了中央支持房地产市场企稳的决心及力度，后续政策及重拳定调仍然可期，有望持续改善市场对于地产的预期，全面提升提振信心。

中浩德地产有限公司 CHINA GOOD HOUSE ESTATE CO., LTD

LEADING THE DIRECTION OF LOUING REAL ESTATE

2024-06-22 14:54:10

## 房地产行业大变局---洛阳市场



2024-06-22 14:54:00

### 洛阳上一次长达6年的房价上涨（2017年-2021年）是什么原因？

2012年-2015年，全国房价包括洛阳房价持续低迷；2015年12月，中央经济工作会议，首次将“化解房地产库存”列为重点要抓好的任务，各级地方政府开始放开限购，公开救市。

1. 2016.1，洛阳日报，洛阳2012—2016年初积压近850万m<sup>2</sup>房子。
2. 洛阳救市：买房契税100%补贴，买第一套房享受5000元购房补贴等，截止2016.4，三个月卖8530套房子，2016.7洛阳官微“精彩洛阳”呼吁大家买房，洛阳开始减少土地出让等政策，造成洛阳很多区域除在售新房，没有其他新房可卖。
3. 2017.3，“洛阳融媒”：洛阳核心区无房可卖。

【洛阳融媒】洛阳核心区无房可卖！

【洛阳日报】洛阳2012—2016年初积压近850万m<sup>2</sup>房子。

【精彩洛阳】买房契税100%补贴，买第一套房享受5000元购房补贴等。

至此，洛阳房价开始了长达6年上涨，从2017年初5000多元/平，一路涨到2021年12000多元/平。

中浩德地产有限公司 CHINA GOOD HOUSE ESTATE CO., LTD

LEADING THE DIRECTION OF LOUING REAL ESTATE

2024-06-22 14:54:10

## 房地产行业大变局---洛阳市场



2024-06-22 14:54:00

除浩德系项目，洛阳市区和洛龙区新楼盘寥寥无几



洛阳现有的新房，也将成为最后的绝版。以后的一段时间内，洛阳除现有的新房项目外，新房越来越越少，可挑选的余地越来越小。

再买房，可能就优先购买二手房了，到那时，二手房也会水涨船高，出现涨价，二手房涨价之后，很多人就又被迫去买新房，造成新房也会持续上涨。

周而复始，循环往复，2017—2021年的洛阳房地产.....将再一次重演历史！

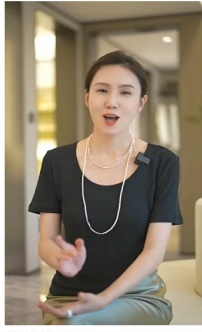
中浩德地产有限公司 CHINA GOOD HOUSE ESTATE CO., LTD

LEADING THE DIRECTION OF LOUING REAL ESTATE

2024-06-22 14:54:10

2024-06-22 14:54:10

## 房地产行业大变局



中浩德地产有限公司 CHINA GOOD HOUSE ESTATE CO., LTD



2024年，房地产市场正在从沉睡中苏醒，未来值得期待。  
目前的房地产市场，就像是黎明的黑暗，国家通过去库存“以旧换新”战略调整行业供求关系，金融政策不断触底减少人民经济困难的购买压力。

一个新时代的轮廓正在逐渐清晰。

随着市场的逐渐复苏，对于企业来说，也将迎来行业重新洗牌，新兴势力弯道超车机遇。

LEADING THE DIRECTION OF LUSHENG REAL ESTATE

## 房地产行业大变局

### 政策性拐点·乘风出击·全员调动·大营销

“大营销”全体行动，统一思想，统一动作，统一目标，全力出击，现实2024年集团整体的经营业绩保量和增量。



地产行业大变局已定，国家层面：软着陆，房地产稳，则经济稳，就业稳，金融稳。

顺应变局而为，调动全集团全体家人之力，2024年6月份开始启动“大营销”，调动资源，借助政策性拐点，乘风出击。

中浩德地产有限公司 CHINA GOOD HOUSE ESTATE CO., LTD

LEADING THE DIRECTION OF LUSHENG REAL ESTATE

## 大营销行动

- 1 重塑浩德集团全员营销文化，重振浩德大营销精神。
- 2 在当前房地产历史大转折时期，大营销聚焦增量，回笼资金，助力企业发展，打造更大的营销平台。
- 3 上下同欲，齐心协力，建设浩德独特的营销力。



中浩德地产有限公司 CHINA GOOD HOUSE ESTATE CO., LTD

LEADING THE DIRECTION OF LUSHENG REAL ESTATE

浩德大营销 大营销体系

## 大营销组织实施

目的：任务量化分解到人，每个部门都有担子，人人头上有指标，一人一年一套房

全员范围：浩德集团全体员工（除营销系、保障系、驻外人员）

执行时间：2024年6月1日—2024年12月31日

团队组织：尖刀兵团、物业兵团、营销兵团、项目兵团、职能兵团、板块兵团，六大兵团

中浩德地产有限公司 CHINA GOOD HOUSE ESTATE CO., LTD

LEADING THE DIRECTION OF LUSHENG REAL ESTATE

## 大营销组织实施

目标制定：以营销客服中心为大营销总指挥中心，统筹布置大营销工作。

每个兵团制定总目标：其中物业兵团、营销兵团作为独立单位按照团队总目标执行落实；

项目兵团以项目为单位、职能兵团以各职能部门为单位、板块兵团以板块为单位，执行落实销售目标。

任务核算：尖刀团成员按照尖刀团指定任务执行。如尖刀团成员为职能部门、板块、项目第一负责人时，则需负责其职能部门、板块、项目总任务目标。县区员工任务为县区项目，市区员工任务为市区内项目。

业绩换算：5个车位计为1套业绩；10个储藏室计为1套业绩；1套商铺、产业园产品、悠然居计为2套业绩。

## 大营销任务制定的原则

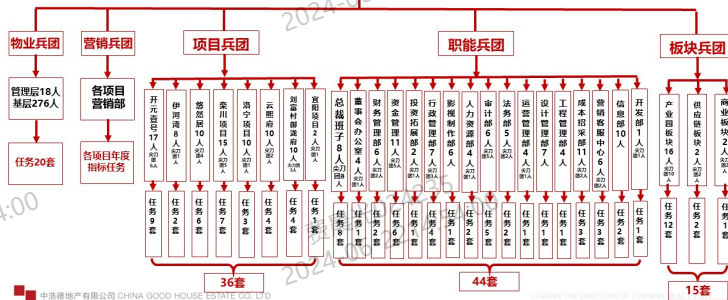
- 1、中高管（含职等七以上）每人1套、尖刀团每人1套（尖刀团和中高管业绩不重复计算）。
- 2、员工4人1套或满4的倍数计算1套。
- 3、凡6月1日之前在试用期，考察期，待产孕妇，实习生，管培生均不计任务。
- 4、外地中高管不计任务（家庭非洛阳市）。
- 5、保障系，驻外系，营销系（项目销售部），服务系（案场服务部）不计任务。

## 大营销目标

### 浩德大营销目标任务

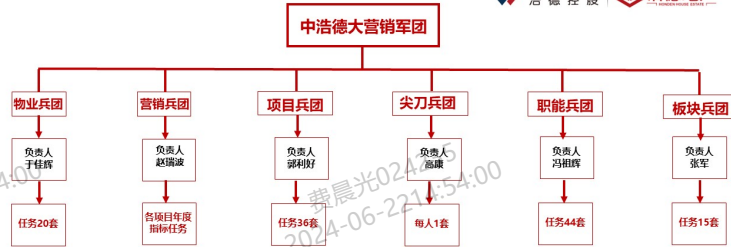


### 中浩德大营销军团



2024-06-22 14:54:00

2024-06-22 14:54:00



费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

### 浩德大营销目标任务 115套 约7850万

中浩德地产有限公司 CHINA GOOD HOUSE ESTATE CO., LTD

LEADING THE DIRECTION OF LIVING REAL ESTATE

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

## 大营销机制

# 大营销 七大机制动作



中浩德地产有限公司 CHINA GOOD HOUSE ESTATE CO., LTD

LEADING THE DIRECTION OF LIVING REAL ESTATE

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

## 大营销机制

# 01 会议机制

- 1. 各项目、板块、职能部门指定一名固定内勤，把每天的大营销数据提交给集团营销中心。
- 2. 中心每天负责数据汇总，上报给集团相关领导。
- 3. 各项目、板块、职能部门一把手每周组织一次内部大营销碰头会。
- 4. 中心每半月组织一次全员营销总结大会。进行全员营销宣贯与总结，并进行阶段性业绩晾晒公示。
- 5. 每月重点工作部署会上，对完成业绩的兵团代表和优秀个人进行案例分享，树立榜样。

中浩德地产有限公司 CHINA GOOD HOUSE ESTATE CO., LTD

LEADING THE DIRECTION OF LIVING REAL ESTATE

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

## 大营销机制

# 02 培训机制

- 1. 营销客服中心组织牵头制定培训计划，各项目营销负责人具体负责培训执行。
- 2. 大营销体系全员每月2次（两周一次，独立大营销会和重点工作部署会）集中培训。
- 3. 项目销售部每周组织营销团队深入集团各单位、各部门、各板块进行现场培训。
- 4. 由各项目营销负责人轮流给大营销全体员工培训销售逼定技巧，SP配合技巧，线上和线下获客技巧等。
- 5. 要求大营销全体人员登录OA--营销学堂--课程--进行营销课件学习。要求学习时间每人不低于1小时/月。学习10个课件可冲抵1组带访。

中浩德地产有限公司 CHINA GOOD HOUSE ESTATE CO., LTD

LEADING THE DIRECTION OF LIVING REAL ESTATE

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

2024-06-22 14:54:00

2024-06-22 14:54:00

2024-06-22 14:54:00

### 大营销机制



# 03 协同机制

- 1. 每月聚焦1个项目。倾集团全员之力，给项目带访，员工带访客户，享受项目额外优惠政策，促进转化。
- 2. 聚焦顺序：  
6月：开元壹号  
7月：洛宁山水文苑。
- 3. 由六大兵团的负责人及相关领导组成的大营销协同决策委员会，负责重大事项决策和协调。
- 4. 案场无法判定或超出制度之外的客户纠纷，由兵团负责人提交相关证据材料至集团判客委员会，由委员会决议。
- 5. 每周由集团运营组织召开大运营协调会，营销提需求，集团/项目运营做督办，项目总组织协同。
- 6. 集团职能部门以大营销为核心形成多部门联动配合机制。

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

### 大营销机制



# 04 表彰机制

- 1. 树立榜样。每月发布带着与成交的优秀个人/团队，形成正能量传播全员转发。
- 2. 每月9号公示上月各兵团/个人带着/成交的优秀员工和团队，OA公开通报表扬。
- 3. 重点工作部署会上，对上月带着最多的前三名员工给予流动红旗和鲜花，表扬。
- 4. 上月业绩第一兵团奖励1000元团建费用。重点工作部署会上颁发奖品/奖金，分享成交心得。
- 5. 优先对完成大营销任务的部门/板块/项目进行评优评先。
- 6. 完成大营销任务的部门/板块/项目次年每人增加2天带薪年假。
- 7. 完成大营销任务的前10各个人，优先评优评先，优先晋升。

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

### 大营销机制



# 05 考核机制

- 1. 各兵团/板块/部门/项目，年度全员营销任务未完成。对各兵团、部门/板块/项目的第一负责人，OA公开通报批评。
- 2. 未完成个人/部门/团队的年度大营销业绩的取消评优评先。
- 3. 工抵住宅/商铺/车位/储藏室/厂房计入项目月度和年度营销业绩，不计入个人和团队大营销业绩。
- 4. 工抵开元壹号公寓计入个人及团队大营销业绩。
- 5. 若板块/部门/项目年度任务目标未完成，该未完成的任务不再滚动计入次年任务。
- 6. 若年度大营销整体任务全部完成，不再对兵团/板块/部门/项目第一负责人进行个人考核。
- 7. 未完成大营销月度/季度/半年度/年度的带动/成交任务的项目，职级晋升、板块的一把手，在召开月度重点工作部署会上上台说明未达成带动或未达成成交的原因；表述下月业绩达成路径计划和措施。（表态发言）

2024年集团大营销整体任务完成标准：完成成果≥116套或≥7850万

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

### 大营销机制



# 06 佣金机制

- 1. 大营销（员工）佣金政策统一，按产品制定。
- 2. 住宅总房款1%、
- 3. 商铺/公寓总房款2%、
- 4. 车位1000元/个、
- 5. 储藏间500元/个。

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

费晨光024235  
2024-06-22 14:54:00

# 07 赋能机制

- 1. 营销中心制定多项目产品电子书和产品手册。
- 2. 营销中心组织对接资源单位项目宣讲。
- 3. 营销中心不定期组织大营销全员线上对国家级新政策解读学习研讨。
- 4. 员工推荐的看房客户，赠送推荐客户伴手礼一份（仅员工推荐享受），案场提供洗车服务1次，案场提供：集团员工餐一次（午餐费用项目承担）。
- 5. 员工推荐：推荐客户成交可享受案场优惠体系内（底价上）额外1%优惠（需员工本人走价格申请流程审批）。
- 6. 员工推荐客户，置业顾问接待原则上不低于1小时，带着市区多个项目。
- 7. 销售经理亲自与员工推荐的首访客户接待座谈。
- 8. 员工推荐的A类准定房客户，营销总监参与谈判，保障员工推荐成交率。

## 大营销赋能

**荣光**

大营销，是一次集团全员的营销技能提升，从不懂营销，到熟悉营销，成为营销“专家”，营销客服中心通过7大机制动作，赋能大营销。

同时，营销通过9大赋能动作，提升营销体系战斗力，将常规营销“作战部队”变成一个个“兵王”，实现增量。



关联流程		关联文档	
附件	浩德集团大营销宣讲6.3【校】(终).pdf 2.0M		
审批意见			
归档	来自iPhone客户端 新澜-销售部/郭智鹏 2024-06-22 11:40:15 转发	来自Android客户端 集团-营销客服中心/张鹏飞 2024-06-18 14:17:33 转发	
	来自Android客户端 栾川县浩德颐康文旅有限公司/张静 2024-06-08 18:52:26 批注	来自iPhone客户端 龙瑞-销售部/贾红杰 2024-06-07 17:03:15 批注	
	来自iPhone客户端 洛宁-销售部/郭有治 2024-06-07 16:08:59 批注		

董事长1	来自iPhone客户端 集团-董事会/张继卫 2024-06-06 18:17:53 批准
执行总裁2	来自Android客户端 集团-总裁班子/冯祖辉 2024-06-06 18:16:52 批准
副总裁2	集团-总裁班子/罗桦 2024-06-06 14:28:53 批准 来自Android客户端 集团-营销客服中心/张鹏飞 2024-06-06 08:36:52 催办
营销客服中心总监1	此方案为集团大营销已宣贯的内容。 执行时间2024年6月1日至2024年12月31日。 任务量：约7850万，115套。 请领导批示。 集团-营销客服中心/赵瑞波 2024-06-05 17:14:51 批准
申请人	浩德营销2024年全员大营销方案，已在总裁班子会汇报通过，现发起审批 集团-营销客服中心/张鹏飞 2024-06-05 16:12:54 提交