

# 营销客服中心事项审批表

标题	11月各地产项目营销政策审批事项-张鹏飞-2024-10-29		
申请人	张鹏飞	申请时间	2024-10-29 16:16
申请公司	集团公司	申请部门	集团-营销客服中心
审批事项	一般类营销政策审批 (不涉及优惠破底/营销激励)	涉及人力薪酬绩效	否

## 填报内容

悠然居11月销售政策申请 (执行时间: 11.1-11.30)			
内容	类别	10月政策	11月政策
销售	低首付	资金固定: 申请3个5%低首付名额, 剩余首付款2024年12月31日前付清	延续
	底价调整	后续客户如果实力有限, 想要取消中央空调+地暖, 按成本价400元/m <sup>2</sup> 计, 下调成交底价 (一户一议, 单独申请, 制定好说辞)	延续
	底价管控	跟集团最新下发的底价管控政策保持一致, 月度成交总金额大于等于总底价, 单套破价不得高于1%	延续
分销合作	佣金	1-4套, 佣金为4万/套, ≥5套佣金通刷6万/套	延续
	经纪人带看奖励	C类以上意向客户看房不低于2个小时 (销售经理评定), 奖励带看人 (经纪人/合伙人) 100元大额购物卡1张/组	延续
	特别奖励	分销成交, 经纪人奖励1瓶飞天茅台/套; 后续视情况而定;	/
竞品合伙人	佣金	不分户型, 2.5万/套;	/
置业顾问	佣金	不分户型, 当月签约任务完成率≥100%佣金1%(渠道折扣)	延续
	激励	1.10月1日-10月7日, 销售团队考核认购指标每人复访2组, 认购1套, 考核期间内, 每新增认购1套 (当月按期签约) 奖励5000元; 2.当月项目签约任务完成, 置业顾问个人签约任务完成且签约金额第一名, 奖励苹果手机15PM, 512G/部 (当月新增认购并签约)	1.2#新增认购且按期签约每套奖励 3000 元; 5#和1#11#13#的首顶层新增认购且按期签约每套奖励 2000 元; 2.当月项目签约任务及个人签约任务均全部完成, 且签约金额第一名, 奖励10000元 (当月新增认购并签约)
	淘汰	如果当月项目签约任务指标未完成, 签约业绩最后一名置业顾问淘汰	延续
	专项: 住宅	/	当月新增认购并签约一套2号楼225, 未完成罚款1000元
	车位	/	当月每个顾问必须新增认购并签约4个车位, 少卖一个罚款200元, 每多卖一个 (第5个开始) 奖励500元
营销管理层	激励	当月项目签约任务完成, 销售经理、营销负责人分别按照800元/套、1000元/套进行现金奖励 (当月新增认购并签约)	当月项目签约任务完成, 营销负责人奖励 1000 元/套, 销售经理奖励600元/套, 策划经理奖励200元/套, 内勤奖励100元/套
合伙人 (员工、社会)	佣金	佣金1% (与集团大营销保持一致)	延续

2024-11-01

2024-11-01

### 伊河湾11月销售政策申请 (执行时间: 11.1-11.30)

内容	类别	10月政策	11月政策
销售	成交礼	定制送万元家电礼包 (报备项目总经理同意方可赠送)	延续
	价格	为防止客户流失, 特申请在售楼源一户一议, 汇报项目总经理, 项目内部把控	1. 为防止客户流失, 特申请在售楼源一户一议, 项目内部把控整体平衡, 不破价 (单套不超过总价1%) 2. 双十一期间, 额外申请11套专享额外1% (月底整体价格平衡)
	底价管控	跟集团最新下发的底价管控政策保持一致, 月度成交总金额大于等于总底价, 单套破价不得高于1%	延续
分销合作	佣金	高层佣金政策: 成交按照4%/套佣金核算 洋房佣金政策: 成交按照2.5%/套佣金核算	延续
	经纪人带看奖励	提升带看积极性, 掠夺区域客户, 申请带看奖励200元购物卡 1. 带看时长需满足1.5小时及以上 (满足此条件发放100元购物卡) 2. 信息裂变不低于1000人群发信息 (满足此条件发放100元购物卡) 3. 同时满足以上两条条件发放200元购物卡	提升带看积极性, 掠夺区域客户, 申请带看奖励100元购物卡 1. 带看时长需满足1小时及以上 (满足此条件发放50元购物卡) 2. 信息裂变不低于600人群发信息 (满足此条件发放50元购物卡) 3. 同时满足以上两条条件发放100元购物卡
置业顾问	佣金	伊河湾10月签约任务3481万, 置业顾问10人均分, 每人348万; 完成签约任务目标, 顾问佣金为1%(按揭不打折); 未完成签约任务目标, 顾问佣金全部降至2%(渠道不打折)	延续
	激励	当月1套签约, 绩效按签约完成比例发放, 不变不动; 当月2套签约, 绩效按签约完成比例发放, 额外奖励1000元 当月3套签约, 绩效1000元全额发放, 额外奖励2000元 当月3套签约以上每多一套, 每套奖励3000元	绩效按照任务完成比例发放; 完成当月签约任务, 奖励3000元。
	车位	/	置业顾问每人1个车位任务, 每卖1个额外奖励200元, 未完成处罚200元
营销管理层	激励	销售经理: 签约完成8套以上, 当月所有签约1000元/套 其他管理层: 项目完成签约15套以上, 当月所有签约营销负责人500元/套, 策划200元/套, 内勤100元/套	销售经理: 经理完成小组签约任务110%, 奖励5000元, 每超额5%奖励500元 (封顶, 以此类推); 经理每招4个车位任务, 完成任务奖励400元, 少一个处罚100元。 其他管理层: 项目完成签约15套以上, 当月所有签约营销负责人500元/套, 策划200元/套, 内勤100元/套, 营销负责人8个车位任务, 完成任务奖励400元, 少一个处罚50元。
		团队	奖励
全员营销	佣金	员工合伙人按照集团统一执行, 其他合伙人按照0.5%执行 (包含社会合伙人、老业主、同行业内等)	1. 员工合伙人按照集团统一执行, 其他合伙人按照1%执行 (包含社会合伙人、老业主、同行业内等) 2. 员工合伙人、社会合伙人、同行业内推荐到访, 推荐到访奖励50元购物卡

费晨光024235  
2024-11-01 14:51:31

费晨光024235  
2024-11-01 14:51:31

费晨光024235  
2024-11-01 14:51:31

费晨光024235  
2024-11-01 14:51:31

费晨光024235  
2024-11-01 14:51:31

费晨光024235  
2024-11-01 14:51:31

费晨光024235  
2024-11-01 14:51:31

费晨光024235  
2024-11-01 14:51:31

费晨光024235  
2024-11-01 14:51:31

栾川山水文苑11月销售政策申请 (执行时间: 11.1-11.30)

内容	类别	10月政策	11月政策
销售	成交礼	价值200-250元的小家电, 如电烤箱、电饭煲、空气炸锅等	延续
	家电礼包		1. 推出买房送10万家电大礼包, 通过礼包包装管道附加值的增加, 促进逼定成交运用。 2. 每周推出3套, 买房送大电视1台活动, 在逼定促成环节中运用, 利用大件家电的赠送, 促成成交。 以上措施, 不破底价, 在底价基础之上运用。
	车位分期		1.S1地块车位: 首付2万, 剩余车位款分期一年, 分2次, 每半年付一次。 2.S7地块车位: 首付2万, 剩余车位款分期一年半, 3次, 每半年付一次。
全员营销	成交奖励	凡编外经纪人、社会合伙人、业主合伙人, 80㎡以下7000元/套、80㎡(含80㎡)以上15000元/套, 期间5%+5000元不再执行(员工按照大营销政策执行)	延续
	经纪人带看奖励	所有合伙人有效带访100元/组	延续
	特别奖励	老业主、合伙人、编外经纪人推荐成交送家宴1次 合伙人可以通过线下宴请的形式维系, 统一在策划处报备后以线下活动的形式执行	延续
置业顾问	任务考核	置业顾问11月保底2套/人, 未完成则处罚1000元, 连续2个月未开单者直接淘汰	延续
	激励	置业顾问第一套1000元, 第二套2000元, 第三套3000元, 第四套及以上4000元。现拍成交500元/套(无预售证的政策, 同步执行); 当月认购当月签约有效	置业顾问第一套奖励1000元, 第二套奖励2000元, 第三套及以上每套奖励3000元。现拍成交500元/套(无预售证的政策, 同步执行); 当月认购当月签约有效
	淘汰	如果当月项目签约任务指标未完成, 签约业绩最后一名置业顾问淘汰	延续
管理层	激励	销售经理未完成月度小组任务, 则按渠道成交划分, 少一套处罚100元/套; 完成小组签约任务销售经理奖励5000元; 完成团队签约任务营销负责人奖励8000元; 完成团队签约任务策划奖励3000元 月度任务未完成, 营销管理团队处罚3000元, 按比例分配。	销售经理未完成月度小组任务, 则按渠道成交划分, 少一套处罚100元/套; 完成小组签约任务销售经理奖励3000元; 完成团队签约任务营销负责人奖励2000元; 完成团队签约任务策划奖励2000元; 月度任务未完成, 营销管理团队处罚3000元, 按比例分配。
		其他	为实现降本增效, 活动执行大部分工作由服务部承担; 为提高人员积极性, 每月设置1000元奖金作为激励。服务部配合洗车活动每洗一辆车奖励20元。

洛宁山水文苑11月销售政策申请 (执行时间: 11.1—11.30)

内容	类别	10月政策	11月政策
销售	优惠体系	2023年8月21日总裁办公会确定新的价格优惠体系, 温定时总经理释放最终优惠成交价格; 执行一房一议措施。	延续
分销合作	佣金	分销门店第1套35000元/套, 第2套及以上40000元/套	延续
置业顾问	佣金	渠道不打折	2024年2月26日汇报审批的《关于洛宁项目置业顾问提成事宜》政策5%执行 (渠道正常打折)
	激励	/	当天观拍奖: 当月首访客户当天成交, 奖励置业顾问500元/套。 置业顾问奖: 置业顾问个人当月签约第1套, 奖励500元; 签约第2套, 奖励1000元; 签约第3套及以上, 奖励1500元/套; 自拓成交奖: 当月成交客户为自拓, 奖励置业顾问3000元/套
	处罚	/	当月0签约; 绩效全部扣除1000元, 连续两月0业绩淘汰; 置业顾问当月未自拓成交按照集团文件处罚。
管理层	激励	/	当天观拍奖: 当月首访客户当天成交, 奖励营销负责人300元/套。 自拓成交奖: 当月成交客户为自拓, 奖励营销负责人1000元/套。 当月签约≥5套, 营销负责人奖励 500元/套; 策划奖励100元/套; 内勤奖励50元/套; 当月签约≥10套, 营销负责人奖励800元/套; 策划奖励200元/套; 内勤奖励100元/套。
	处罚	/	营销负责人当月业绩未达成按照集团文件处罚。
	成交	/	当月首单成交奖励外场人员500元 (1个名额)
自渠激励	带访	/	月度带访数量第一名奖励200元
	佣金	凡编外经纪人、社会合伙人、业主合伙人推荐成交佣金为15000元/套;	延续

开元壹号11月销售政策申请 (执行时间: 11.1-11.30)

内容	类别	10月政策	11月政策
销售	优惠	3套公寓、5套商业、20套住宅在原价基础上额外优惠500元/㎡	/
	业主自购	/	/
分销合作	佣金	住宅: 无差: 当月认购房源1-3套, 按照30000元/套计提; 认购房源4-6套, 按照40000元/套计提; , 开元壹号: 成交奖励2.5%+1万元/套 公寓: 15000元/套 商铺: 3%+10000元/套	延续
	带看奖励	有效到访每送奖励100元	延续
	成交奖励	转发朋友圈单图, 收集好友点赞, 1个赞1元钱, 100元封顶	延续
	佣金	不分户型, 当月签约任务完成率≥100%,佣金1%(渠道打折)	延续
置业顾问	激励	住宅/商铺/公寓成交套数奖励: 认购第1套奖励1000元, 认购第2套及以上奖励2000元/套; 住宅/商铺/公寓付款方式奖励: 一次性付款奖励1000元/套, 首付支付50%时办理按揭奖励500元/套; 首付支付15%时办理按揭奖励200元/套; 首付分期无奖励; 自拓成交: 置业顾问自拓自成交, 额外奖励1000元/套。	延续
	处罚	当月未开单或置业顾问可在基础工资中扣除1000元绩效	延续
	车位/储藏室	/	当月新增认购1-5个无奖励, 自第6起每个奖励500元 (置业顾问300元, 销售经理100元, 营销总监100元)。
	自然带看	有效到访每送奖励100元	延续
	自然成交	转发朋友圈单图, 收集好友点赞, 1个赞1元钱, 100元封顶	延续
	自然带看	有效到访每送奖励100元	延续
自渠	自然成交	转发朋友圈单图, 收集好友点赞, 1个赞1元钱, 100元封顶	延续
	激励	渠道专员自拓自接待自成交, 则佣金及奖励发放至个人, 且奖励向置业顾问、住宅/商铺/公寓成交套数奖励: 认购第1套奖励1000元, 认购第2套及以上奖励2000元/套3 住宅/商铺/公寓付款方式奖励: 一次性付款奖励1000元/套, 首付支付50%时办理按揭奖励500元/套; 首付支付15%时办理按揭奖励200元/套; 首付分期无奖励;	延续
管理层	激励	考核目标套数: 经营团队6套; 销售经理王泽宇 增收团队4套; 销售经理陈金文 梁建团队3套; 渠道主管俞 奖励: 各自小组完成小组认购目标, 奖励销售经理200元/套, 团队完成认购目标, 奖励经理100元/套, 内勤50元/套, 营销总监200元/套 备注: 未完成团队认购目标, 置业顾问扣200元, 经理扣300元绩效, 销售总监扣1000元绩效	延续
	佣金	住宅: 1%; 商铺: 2%; 公寓: 10000元/套; 车位: 1000元/套; 储藏间: 500元/套	延续
合伙人	带看奖励	有效到访每送奖励100元	延续
	成交奖励	转发朋友圈单图, 收集好友点赞, 1个赞1元钱, 100元封顶	延续

关联流程	关联文档
附件	11月各项目申请营销政策汇总【定】 27.0K
审批意见	
归档	<p>来自企业微信 河南浩德龙瑞置业有限公司/ 张磊 2024-10-31 15:09:00 批注</p> <p>来自Android客户端 开元壹号-财务组/詹闪闪 2024-10-31 14:30:06 批注</p> <p>来自Android客户端 栾川县浩德颐康文旅有限公司/张静 2024-10-31 10:40:51 转发</p> <p>洛阳浩德浩康置业有限公司/ 赵瑞波 2024-10-31 10:04:29 转发</p> <p>开元壹号-销售部/林竹青 2024-10-31 09:45:57 转发</p> <p>龙瑞-销售部/张晶晶 2024-10-30 17:52:10 转发</p> <p>栾川-营销部/刘璐 2024-10-30 17:48:47 批注</p> <p>集团-营销客服中心/张鹏飞 2024-10-30 17:44:22 转发</p>
执行总裁2	集团-营销客服中心/张鹏飞 2024-10-30 11:36:09 催办

	集团-总裁班子/冯祖辉 2024-10-30 15:25:17 批准
副总裁2	系统自动批准 集团-总裁班子/罗桦 2024-10-30 09:14:35 批准
营销客服中心总监1	集团-总裁班子/罗桦 2024-10-30 09:14:32 批准 集团-营销客服中心/张鹏飞 2024-10-29 16:44:34 催办
申请人	各地产项目营销政策和激励政策，已线下汇报通过，请领导审批 集团-营销客服中心/张鹏飞 2024-10-29 16:42:22 提交