

# 营销客服中心事项审批表

标题	11月各地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	资金困难：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，下调成交价（一户一议，单独申请，制定好话辞）	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套佣金通跳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元大张购物卡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	不分产品，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（当月按揭签约）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#新增认购且按揭签约每套奖励3000元；5#和11#13#的首顶层新增认购且按揭签约每套奖励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25，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

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

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	定房送万元家电礼包 (报备项目总经理同意方可赠送)	延续
	价格	为防止客户流失,特申请在售房源一议,汇报项目总经理,项目内部把控	1.为防止客户流失,特申请在售房源一议,项目内部把控整体平衡,不破价(单套不超过1%) 2.双十一期间,额外申请11套专项额外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%/套佣金结算 洋房佣金政策: 成交按照2.5%/套佣金结算	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,额外佣金为1%(渠道直打折扣);未完成签约任务目标,额外佣金全部降至2%(渠道不打折)	延续
	激励	当月1套签约,按成交比例发放,不奖不罚; 当月2套签约,按成交比例发放,额外奖励1000元 当月3套签约,按成交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	按成交比例发放,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,每套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); 经理每带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	项目签约任务完成≤50%,罚款1万元,≤70%罚款3000元,≤80%罚款3000元;按照8.5:5.5:2比例处罚(经理按照小组任务);
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

### 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,通过爆头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,买房送电视1台活动,在逼定成交环节中运用,利用大件家电的赠送,促成交。 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,剩余车位数分期一年,分2次,每半年付一次; 2.S7地块车位: 首付2万,剩余车位数分期一年半,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家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。	延续

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, 逼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	/	当天现抽奖: 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	/	当天现抽奖: 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。
自我激励	成交	/	当月首单成交奖励外场人员500元 (1个名额)
	拜访	/	月度拜访数量第一名奖励200元
全员营销	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	5套公寓, 5套商业, 20套住宅在原价基础上额外优惠500元/m²	/
	业主自购	/	/
分销合作	佣金	住宅: 当天: 当月认购房源1-5套, 按照30000元/套计提; 认购房源≥6套, 按照40000元/套计提。 开元壹号: 成交房源2.5%+1万元/套; 公寓: 15000元/套; 商铺: 3%+10000元/套	延续
	带看奖励	有效到访每组奖励100元	延续
	裂变奖励	转发朋友圈单图, 收集好友点赞, 1个赞1元现金, 100元封顶	延续
置业顾问	佣金	不分户型, 当月签约任务完成率≥100%佣金1% (渠道打折)	延续
	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%时按按揭奖励500元/套; 首付支付15%时按按揭奖励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	当月未开单的置业顾问可在基本工资中扣除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个起每个奖励500元 (置业顾问300元, 销售经理100元, 营销总监100元)。
自我激励	带看奖励	有效到访每组奖励100元	延续
	自拓裂变	转发朋友圈单图, 收集好友点赞, 1个赞1元现金, 100元封顶	延续
	自拓带看	有效到访每组奖励100元	延续
管理	激励	/	渠道专员自拓自成交, 则佣金及激励发放至个人, 且激励同置业顾问。 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; 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%时按按揭奖励500元/套; 首付支付15%时按按揭奖励200元/套; 首付分期无奖励;
	考核	考核目标考核: 经理团队6套; 销售经理王泽中 增收团队4套; 销售经理孙金文 渠道团队3套; 渠道主管金敏 奖励: 各自小组完成小组目标, 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 各处: 未完成团队认购目标, 置业顾问扣200元, 经理扣500元绩效, 销售总监扣1000元绩效	延续
合伙人	佣金	住宅: 1%; 商铺: 2%; 公寓: 10000元/套; 车位: 1000元/套; 储藏室: 500元/套	延续
	带看奖励	有效到访每组奖励100元	延续
	裂变奖励	转发朋友圈单图, 收集好友点赞, 1个赞1元现金, 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】20241029.xlsx		27.0K
审批意见			
归档	开元壹号-销售部/林竹青 2024-10-31 09: 洛阳浩德浩康置业有限公司/赵瑞波 2024-10-30 19:27:58 批注  龙瑞-销售部/张晶晶 2024-10-30 17:52:1 栾川-营销部/刘璐 2024-10-30 17:48:47 0 转发 批注		

	集团-营销客服中心/张鹏飞 2024-10-30 17:44:22 转发
执行总裁2	来自Android客户端 集团-总裁班子/冯祖辉 2024-10-30 15:25:17 批准 集团-营销客服中心/张鹏飞 2024-10-30 11:36:09 催办
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

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28

林竹青024530  
2024-10-31 09:49:28