

# 项目营销政策审批表

此流程仅限营销政策类审批。  
禁止用于房间销售过程中的调价，延期签约付款，更名，换房的审批。

标题	浩德伊河湾12月营销方案——项目营销政策审批-费晨光-2024-11-29		
申请人	费晨光	申请时间	2024-11-29 17:50
申请公司	地产	申请部门	新澜-销售部
所属项目	伊河湾项目		
审批事项	不涉及优惠破底的政策，包含分销佣金调整/提成点数调整/营销激励		

## 填报内容



第一部分 11月营销总结

### 目录

CONTENTS

- 01 11月营销完成情况
- 02 12月营销计划
- 03 需支持事项

11月营销 任务完成

伊河湾项目，11月签约任务2657万，实际完成816万，完成率31%，月底全力冲刺实现签约至2000万回款任务3237万，实际完成1684万，完成率58%。

类别	指标	认购	签约	回款
月度任务 (万元)	月度任务	2500	2657	3237
	实际完成	1045	816	1886
	完成率	42%	31%	58%
累计任务 (万元)	1-11月累计任务	28000	27699	27340
	1-11月实际完成	22844	22546	23274
	完成率	82%	81%	85%
年度任务 (万元)	2024年度任务	30500	30436	30021
	2024实际完成	22844	22546	23274
	完成率	75%	74%	78%

### 11月营销 任务完成

11月营销费用预算64万，费率2.4%，实际产生112万，费率5.6%  
7-11月营销费用366万，费率2.4%，实际产生446万，费率4.3%

来源	签约金额	营销费用预算	实际支出	预算费率	实际费率
7-11月	10372万	366万	446万	2.4%	4.3%

序号	科目	内容	合作单位	费用	科目占比	占比	
1	物料费	伊河湾项目2024年11月物料费	安捷	110,000.00	126178	11.24%	
		11月物料费	安捷	5,678.00			
2	广告费	1-5月11楼广告	安捷	10,500.00	18,540.00	34473	2.98%
		2024年河南地区人员推广	安捷	8,333.00			
3	代理费	伊河湾项目11月物料费	唐川	8,600.00	22,000.00	702196	62.58%
		伊河湾项目11月物料费	唐川	65,400.00			
4	招商费	伊河湾项目11月物料费	唐川	35,700.00	2,904	2904	0.26%
		伊河湾项目11月物料费	唐川	2,904.00			
5	物业费	伊河湾项目11月物业费	唐川	954.00	17,736.00	17736	1.58%
		伊河湾项目11月物业费	唐川	17,736.00			
6	物业及水电	伊河湾项目11月物业费	河南安捷物业管理有限公司	37,800.00	37800	3.37%	
		伊河湾项目11月物业费	河南安捷物业管理有限公司	37,800.00			
7	人工费	伊河湾项目11月物业费	河南安捷物业管理有限公司	201,845.51	201845.51	17.99%	
		伊河湾项目11月物业费	河南安捷物业管理有限公司	201,845.51			
合计				112132.51	112132.51	100.00%	

### 第二部分 12月营销计划

## 目录 CONTENTS

- 01 11月营销总结
- 02 12月营销计划
- 03 需支持事项

### 12月营销计划 任务分解

伊河湾项目，12月营销任务指标：  
签约任务2738万，回款任务2680万，目标22套，来访成交比15:1，来访任务330组。

项目	目标	11月任务指标分解至每周					12月任务指标分解至每日						
		第一周	第二周	第三周	第四周	签约	一	二	三	四	五	六	日
来访(组)	330	90	75	75	90	2	2	4	5	6	7	8	
高段(套)	14	4	3	3	4	16	17	18	19	20	21	22	
洋房(套)	8	2	2	2	2	23	24	25	26	27	28	29	
车位	20	5	5	5	5	30	31	1	2	3	4	5	
签约(万)	2738	735	634	634	735	30	31	1	2	3	4	5	

伊河湾项目签约指标分解												
签约任务	张静	李静	王静	田静	孙静	赵静	刘文静	王静	李静	田静	孙静	赵静
任务	249	249	249	249	249	249	249	249	249	249	249	249

伊河湾项目签约指标分解												
签约任务	张静	李静	王静	田静	孙静	赵静	刘文静	王静	李静	田静	孙静	赵静
任务	243.6	243.6	243.6	243.6	243.6	243.6	243.6	243.6	243.6	243.6	243.6	244

### 12月营销计划 具体执行

#### 伊河湾2024年12月营销计划

任务：第一周：12.1-12.8 (6套, 来访90组) | 第二周：12.9-12.15 (5套, 来访75组) | 第三周：12.16-12.22 (5套, 来访75组) | 第四周：12.23-12.31 (6套, 来访90组)

节点：浩龙买房 首选伊河湾 一步到位 即买即装修

推广活动：
 

- 营销活动：举办第十二届售楼部特卖活动，限时特价，专属限时福利
- 营销活动：伊河湾老友记
- 营销活动：少儿书法比赛
- 营销活动：郑州市对楼市媒体运营
- 营销活动：杭高第十二届售楼部好房，浩龙房产KOL主题计划
- 营销活动：工程进度，实时交付进度播报

媒体：
 

- 媒体：房产大V直播及探盘
- 媒体：河南楼市对接
- 媒体：安捷老客户
- 媒体：经纪人及内部短视频PK赛
- 媒体：项目视频号及公众号

管理：每日售楼部工作：电开、分刷、到店维护、员工及业主维护、竞品拦截、群信更新、每日群发、推介会、自媒体直播

包装：楼体条幅、工地围挡、道路指示系统、案场新年氛围包装

12月营销计划 具体执行

**一批次3#、5#、8#交付**

装修交付时间：2024年12月28-31日  
 交付楼栋：3#（28日）、5#、8#（29日）  
 预计交付户数：60户

交付流程：按照交付标准，签到资料审核-等候区-缴费-签约-领取交付物资-二次等候区-验房签字-领取礼品  
 媒体矩阵：河洛楼市1条交付视频推广，各网站及论坛免费发布，项目自媒体抖音音全直播  
 费用预算：6万

任务分解 +  
 货值盘点 +  
 营销策略 -  
 1. 营销计划  
 2. 活动/推广  
 3. 媒体/渠道  
 其他策略 +



HONDEN 浩德控股

浩然正气 德行天下

12月营销计划 具体执行

**新媒体抖音运营对赌成交模式，情景式推广持续发声**

合作方式：合作3个月，对赌4套成交，按套结算，3.375万/套，若未在周期内成交，持续为项目推广  
 合作时间：2024年11月-2025年1月  
 合作进度：目前抖音号已注册绑定，粉丝量900+，阅读量300万，主播已招聘完成，预计12月初开始直播  
 推广内容：每月6条情景剧+15条热点引流视频+每周2-3场直播+账号及时互动等（评论，私信及时回复）

任务分解 +  
 货值盘点 +  
 营销策略 -  
 1. 营销计划  
 2. 活动/推广  
 3. 媒体/渠道  
 其他策略 +



HONDEN 浩德控股

浩然正气 德行天下

12月营销计划 具体执行

**加强豫屋、甄选等团队多场次直播推介，为项目背书**

甄选好房：30场直播+3场探盘，每月10场+1次探盘，11月已直播6场，12月计划直播15场+1次探盘  
 豫屋房产：60场直播+3场探盘，每月20场+1次探盘，11月已直播20场，12月计划直播20场+2次探盘

任务分解 +  
 货值盘点 +  
 营销策略 -  
 1. 营销计划  
 2. 活动/推广  
 3. 媒体/渠道  
 其他策略 +



HONDEN 浩德控股

浩然正气 德行天下

12月营销计划 具体执行

**惠战双十二 购房狂欢节**

一、活动概述：  
 利用双十二节点抓住所有因价格未成交客户，集中邀约集中爆破

**惠战双十二，总经理限时特批**  
 精选特价好房，专属限时抢购

活动时间：  
 12.1-12.6 全天候 精选推出1套特价房  
 12.7-12.8 下午场 一推到底 集中邀约未成交客户满足  
 12.9-12.12 返场 一推到底

执行筹备：  
 1. 分社群每日推出1套特价好房  
 2. 甄选、量房提前梳理意向客户，把握议价视频  
 3. 12.7-12.8所有客户集中邀约，集中收客  
 4. 项目单图，总经理出镜。  
 5. 签署专场谈判区包装  
 6. 联动送家电（烧水壶）  
 7. 小开盘氛围营造，演员、流程及道具等



HONDEN 浩德控股

浩然正气 德行天下

**12月营销计划 具体执行**

### 伊河湾幸福老友记活动

11月累计拉动通过4组到访，复访1组  
持续与业主持续沟通的平台，将项目信息渗透，逐渐形成口碑传播，带动老带新

活动主题：伊河湾幸福老友记之新朋友计划  
活动时间：全周期活动  
活动对象：伊河湾老业主  
活动内容：利用交房邀约到访，邀约业主看房送物业费  
活动标准：带访客户获得价值50元积分，可抵物业费，可累计  
政策激励：带访评级C类客户发放物业费抵扣券，成交1%佣金  
报备规则：按照公司员工报备带访统一执行

活动主题：伊河湾幸福老友记之自家计划  
活动时间：全周期活动  
活动对象：伊河湾老业主  
邀约方式：利用交付，以顾问私下邀请业主火锅维系  
活动地点：海底捞或其他火锅店，每人按照110元标准，预充值  
专属场地包装+业主抖音短视频推广  
以上均为意向方案，具体执行待沟通后确定

HONDEN 浩德控股

**12月营销计划 具体执行**

### 书法展活动扩展—嫁接少儿书法班资源

主题：伊河湾杯 洛阳少儿书法展  
客群：洛阳少儿书法培训班8家单位  
规模：儿童及家长到访预计300组  
时间：11月11日-12月15日 每周六日组织现场学习及作品征集，已执行三场案场45组客户导入，12月23日全员300组再次至案场作品展览  
费用：1.5万  
优势：①洛阳书法协会牵头组织；②洛阳电视台免费助力推广；③新客户引流多，后期可根据效果组织千人规模

HONDEN 浩德控股

**12月营销计划 具体执行**

### 伊河湾合伙人计划

拉动一切可拉动力量，扩大合伙人基数，精英齐聚助力营销

<p><b>01 同行拉动</b> 11月拉动10组到访，3组复访</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>设置推荐到访成交奖励：持续执行同行推荐到访奖励50元购物卡，成交1%佣金奖励或现金，签约即发放，快速给带访同行推荐推荐性；</li> <li>加强与行业内合伙人推荐力度：与周边宝龙、洛阳中心、绿地及尾盘建立推荐关系；</li> <li>设置推荐考核机制：推荐到访5组以上，顾问获得购物卡200元，成交每套获得购物卡500元，以周为考核1名推荐到访，未到到访数50元。</li> </ul>	<p><b>02 员工拉动</b> 11月拉动37组，4组复访</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>到访奖励：推介有效到访均赠送50元购物卡或者大礼包（水杯、毛巾、卫生纸等居家使用品）</li> <li>礼品上门培训体系：每月采购礼品，亲自总牵头组织对集团分部门上门推介体系，让岗位员工更了解项目销售信息，更好的推荐项目；</li> <li>设置线上推广奖励机制：组织员工抖音比赛，要求至项目拍摄视频，点赞超过20个，奖励100元大张购物卡。</li> </ul>	<p><b>03 圈层推介</b> 累计维系4周，每周2场，共计8场</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>设置圈层维系奖励机制：以周为单位，每周一至周四，每周每组至少1家单位推介，少一组经理奖励50元，当组置业顾问每人20元；</li> <li>礼品上门推介会：礼品准备水杯、充电宝、手提袋、鼠标垫等，策划、销售经理、营销负责人、项目总等联合至定点单位进行礼品赠送，上门推介会；</li> <li>重点关系人宴请体系：对单位重要关系人阶段性重点维系，促进推介进度。</li> </ul>
---	---	--

HONDEN 浩德控股

**12月营销计划 具体执行**

### 抖音双十二 浩德看好房——洛龙房产KOL主播计划

每周经纪人带访意向客户且发布抖音视频，可额外领取100元大张购物卡

活动时间：2024年12月1日-12月31日

活动一：视频拍摄，每周点赞200个领取200元购物卡  
①样板间、示范区、会所等，不限内容 #浩德伊河湾  
②每个账号可提交多个作品，每个账号最多获奖1次  
③点赞量超过20个可获得50元大张购物卡  
④点赞量超过100个可获得100元大张购物卡  
⑤点赞量超过200个可获得价值200元大张购物卡  
⑥数量有限，额度共计2万元，发完即止  
⑦推荐页需达到70%及以上

活动二：持续带访意向客户领取50元大张购物卡  
活动三：活动一和二，同时满足可领取额外100元购物卡

HONDEN 浩德控股

2024-12-06 15:19:34

费晨光024235

2024-12-06 15:19:34

费晨光024235

**12月营销计划 具体执行**

## 伊河湾网红挑战PK赛

### 伊河湾短视频PK赛

1、活动时间：2024年12月1日-12月31日

2、创作要求：项目出镜，场景创作，软性结合项目卖点，或购房知识等，与购房宣传相关；

3、日常考核：①、短视频：顾问工作日每周3条优质短视频创作，未完成处罚20元/次，经理连带处罚10元/次；  
②、抖音、微信直播：各值班顾问工作日中午，直播不低于60分钟，未完成处罚20元/次，经理连带处罚10元/次；

4、视频激励：每周日统计短视频数据，根据点赞、播放量评选优秀视频，奖励前三名顾问，各50元购物卡，并奖励该视频100元抖抖加；

5、直播激励：午间抖音直播，同时在线人数超过10人（禁止挂机），截屏奖励50元购物卡，并奖励该直播增加支持100元；

6、到访激励：通过抖音到访看房意向客户，经过项目客服认定渠道有效，奖励顾问50元大东购物卡；

预计费用：1.5万

浩然正气 德行天下

**12月营销计划 具体执行**

产品	执行时间	11月政策	12月政策
全民营销	12月1日-12月31日	1. 员工合伙人按原案统一执行，其他合伙人按原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、同行业内尊享到，推荐奖励奖励50元购物卡，业主推荐到奖励50元物业费	延续
分销政策	12月1日-12月31日	11月分销政策 一、奖励佣金政策：成交按照4%/套佣金结算 二、激励政策调整：成交金额在100万以内，申请佣金奖励100元购物卡 1. 前置时长需满足1小时及以上（满足此条件发放50元购物卡） 2. 前置时长需满足50人朋友圈量（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	延续
购房政策	12月1日-12月31日	定购50万元家电礼包（原案项目总经谈方可赠送）	延续
购房政策	12月1日-12月31日	申请特价房源共计50套，金额约5500万，其中6.9%特价去化主力： （其中6.9%特价房源，在原有基础上申请9.7折，原有定价政策为：2024-05-28日申请6.9%特价房源；（以优惠均价10200元/㎡，一次性质均价9975元/㎡，基础上申请9.8折，共20套，起阶段以30套9.8折）逐步实现特价提升，特价阶段执行40套特价房源。）若特价房源4月4日8时特殊意向房源售罄后，可申请房源调整，保持特价房源数量不变，申请金额至少控制在5000元以内。	延续
购房政策	12月1日-12月31日	无	保年度项目建设交付需要，3号楼出款较快，申请3号楼延续10月政策（支持3号楼9.7折房源），用于缓解交付压力

浩然正气 德行天下

**12月营销计划 具体执行**

执行时间	岗位	11月政策	12月政策
12月1日至12月31日	佣金	11月签约任务2657万，顾问人均分，每人2.95万，完成签约任务目标，顾问佣金为1%（按渠道折扣），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
	奖励	绩效按照任务完成率发放，完成当月签约任务，奖励3000元	延续
	单位	顾问每人1个单位任务，每套1个额外奖励200元，未完成200元	延续
	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（不封顶，以此类推）；经理每带4个单位任务，完成任务奖励400元，少每个处罚100元	延续
12月1日至12月31日	管理岗	项目由完成的15套以上，当月管理岗每人奖励500元/套，奖励200元（套）/月奖励100元/套，管理岗每人8个单位任务，完成任务奖励400元，少一个处罚50元	完成签约110%，管理岗奖励奖励15000元，其中：管理岗负责人8000元，奖励5000元，内勤2000元；每超额10%奖励2000元（不封顶，以此类推）完成签约150%，管理岗奖励奖励30000元，管理岗负责人、策划、内勤奖励5.2%佣金奖励管理岗负责人8个单位任务，完成任务奖励400元，少一个处罚50元
	团队	团队签约任务完成<50%，罚款1万元，>70%罚款5000元，<80%罚款3000元，管理岗负责人、策划、销售经理、内勤按照8.5:5.5:2比例核算（经理按照小组任务）	延续

浩然正气 德行天下

**12月营销计划** 其他策略

12月份，伊河湾项目，签约任务2738万，营销费用预82万，当月营销费率2.9%。

序号	类别	事项	合作单位	金额	备注
1	印刷品	雜誌/普天	1		两书及其他
2	物料、包装等	彩图	1.5		
3	交付活动	/	5		
4	青少年书法展	/	2.5		
5	抖音直播代运营	河湾楼市	3.375		
6	销售道具	网上比价	1		
7	礼品采购	礼品	5		
8	房产大V	瑞星·老周	2		11-1月, 三个月6万, 每月分两次
9	顾问、经纪人	抖音	/	3	
10	老友记	/	2		
11	员工	/	1		
12	渠道分销	贝壳	25		
13	人工成本	人工工资	/	18	
14	安全提成	/	8		
15	日常服务类	水电服务	日常物资	0.5	
16	水电费	水电费	/	3.5	
		合计		82.375	

水电费 4%  
日常服务类 1%  
人工成本 21%  
渠道 30%  
营销费用 33%

注：以上营销费用及方案方向为预估，具体以实际执行及支出为准



关联流程	关联文档
附件	浩德伊河湾项目12月度营销方案.pdf 6.6M
<b>审批意见</b>	
财务组	新澜-财务部/焦红丽 2024-12-04 17:52:32 转发
销售部	来自企业微信 新澜-销售部/郭智鹏 2024-12-04 17:02:18 转发
执行总裁	来自Android客户端 集团-总裁班子/冯祖辉 2024-12-04 10:12:11 批准
副总裁	奖励政策严格按照集团政策执行，12月月底是否能交付，提前10天确认  系统自动批准 集团-总裁班子/罗桦 2024-12-02 17:40:02 批准
财务管理中心	集团-总裁班子/王晓莉 2024-12-02 17:39:59 批准
营销客服中心	奖励政策严格按照集团政策执行，12月月底是否能交付，提前10天确认 集团-总裁班子/罗桦 2024-12-02 10:16:21 批准
区域总	同意  来自Android客户端 开元区域/徐飞 2024-11-30 10:13:25 批准
项目总	来自Android客户端 河南浩德新澜置业有限公司/王国壁 2024-11-29 22:45:02 批准
策划组	系统自动批准

2024-12-06 15:19:34

	新澜-销售部/费晨光 2024-11-29 17:59:13 批准	2024-11-29 17:59:13
申请人	新澜-销售部/费晨光 2024-11-29 17:59:10 提交	

2024-11-29 17:59:13

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34

费晨光024235  
2024-12-06 15:19:34