

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2025年3月营销方案——项目营销政策审批-费晨光-2025-02-27		
申请人	费晨光	申请时间	2025-02-27 12:20
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

一、月度经营目标：

1、伊河湾3月大定目标2500万、签约目标2469万、回款目标2329万

二、政策申请类：

1、车位包装：原底价10万，上调1万至11万，包装1万优惠送充电桩、京东基础家装等不同形式，（京东家装正初步洽谈）

2、住宅包装：购房送家电（视客户情况，对电视、冰箱、洗衣机、空调、电动车等选择性的赠送）

3、分销政策：延续1-2月政策，<5套执行佣金2万/套，≥5套及以上3万/套，通跳

4、伊河湾特价房已使用完毕，现恢复执行集团破底平衡方案。

三、推广及活动类：

1、业主维系——多项目联合老君山春游，栾川提供简餐及门票，费用约：0.5万；②持续私宴维系，费用约：0.5万元

2、购房抽黄金——3月购房客户参与抽取价值1万元黄金，费用约：1.65万

3、经纪人抖音黄金挑战赛——根据播放量赠送不同礼品，最高为1g黄金，费用约：2万元

4、跨界主播联合——邀约10-20名主播朋友至现场打卡，费用约：1-2万

5、地产大V推广——持续豫屋、甄选、河洛楼市合作，助力成交及推广发声，预计费用2万元

6、图书引流——沟通开元小学、中学捐赠书籍，在项目设置图书馆，周六日引导家长及学生至项目读书打卡，增加项目引流（初步

沟通学校意向)

四、费用预算：3月营销费用原预算67万，计划支出65万，所有事项均控制在预算范围内。

关联流程		关联文档	
附件	 浩德伊河湾项目3月度营销方案.pdf		7.6M
审批意见			
执行总裁	来自Android客户端 集团-总裁班子/冯祖辉 2025-03-06 10:31:06 批准		
副总裁	系统自动批准 集团-总裁班子/罗桦 2025-03-04 17:43:22 批准		
财务管理中心	集团-总裁班子/王晓莉 2025-03-04 17:43:20 批准		
人力资源部	集团-人力资源部/张鑫 2025-03-03 16:14:40 批准		
营销客服中心	来自Android客户端 集团-总裁班子/罗桦 2025-03-02 11:11:42 批准		
区域总	来自Android客户端 开元区域/徐飞飞 2025-02-28 16:25:33 批准	来自Android客户端 新澜-销售部/费晨光 2025-02-28 16:17:13 催办	
副总经理	来自Android客户端 开元区域/陈英英 2025-02-28 14:06:36 批准	/系统管理员 2025-02-28 1:47:23 流程干预	
项目总	来自Android客户端 河南浩德新澜置业有限公司/王国壁 2025-02-28 10:00:05 批准		
财务组	车位及住宅包装，做好礼品领用登记，严控费用！ 新澜-财务部/焦红丽 2025-02-28 09:13:21 批准		
销售部	新澜-销售部/郭智鹏 2025-02-27 19:17:13 批准		
策划组	系统自动批准 新澜-销售部/费晨光 2025-02-27 12:22:10 批准		
申请人	新澜-销售部/费晨光 2025-02-27 12:22:05 提交		