


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5月营销方案——项目营销政策审批-费晨光-2025-04-24		
申请人	费晨光	申请时间	2025-04-24 18:44
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			
<p>一、经营指标：伊河湾5月签约目标2710万、回款目标2512万</p> <p>二、政策申请类：</p> <p>1、分销政策：原政策4.1-5.6执行 < 25套3万/套，≥25套3.5万/套，五一过后5.7-5.31执行 < 8套2.5万/套，≥8套3万/套，另5.1-5.5期间成交前10套的经纪人额外2000元现金激励及电动车一辆；</p> <p>2、车位政策：①车位首付1万，剩余分三次还清，9.30交付缴纳2万，12.31缴纳2万，2026.12.31日剩余款项还清；</p> <p>3、车位激励：车位总奖励5500元，每成交1个车位额外奖励1000元，发完即止</p> <p>4、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）</p> <p>三、推广及活动类：</p> <p>1、业主维系——5月业主生日当天，定制蛋糕上门拜访祝福维系，费用约0.5万；</p> <p>2、特车贴——浩德家人有车一族，贴车贴满1个月后，发放50元购物卡，费用约0.5万；</p> <p>3、大V推广——5月加强地产媒体大V推广，提升项目品质，助力导客引流，分摊2个月，5月费用约1.5万</p> <p>4、业主说——5月持续业主代言，真人出镜阐述价值，为项目推广发声，费用约0.5万</p> <p>5、购房抽黄金——持续五一结束，购房客户参与抽取黄金，费用已计入3月；</p> <p>6、自媒体——持续对主播团队、自渠团队投流，加强留资及到访，费用约0.5万；</p> <p>四、费用预算：5月营销费用原预算59.4万，计划支出58万，所有事项均控制在预算范围内。</p>			
关联流程		关联文档	
附件			7.0M
审批意见			
执行总裁	来自Android客户端		

	集团-总裁班子/冯祖辉 2025-05-06 17:09:38 批准
副总裁	系统自动批准 集团-总裁班子/罗桦 2025-05-06 16:57:03 批准
财务管理中心	集团-总裁班子/王晓莉 2025-05-06 16:57:01 批准
人力资源部	集团-人力资源部/张鑫 2025-05-06 10:29:31 批准
营销客服中心	集团-总裁班子/罗桦 2025-05-06 09:33:05 批准
区域总	来自Android客户端 开元区域/徐飞飞 2025-04-30 19:33:42 批准
副总经理	来自Android客户端 开元区域/陈英英 2025-04-30 11:17:13 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 2025-04-30 11:14:17 批准
财务组	分销团建经费及现金奖励等，报销时需提供合规发票及领取记录！ 新澜-财务部/焦红丽 2025-04-30 10:48:00 批准
销售部	新澜-销售部/郭智鹏 2025-04-27 11:07:14 批准
策划组	系统自动批准 新澜-销售部/费晨光 2025-04-27 11:04:57 批准
申请人	新澜-销售部/费晨光 2025-04-27 11:04:54 提交