

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	(伊河湾营销) 2025年7月营销月度方案-项目营销政策审批-费晨光-2025-06-28		
申请人	费晨光	申请时间	2025-06-28 15:22
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7月签约目标2857万、回款目标2870万；</p> <p>二、政策申请类：</p> <p>1、房源推售：为弥补6#货量不足，减少客源损失，7月建议主推2#1单元房源，待后期房源去化不足时，分批依次推出1#及2#2单元房源（1#、2#价格专项汇报）</p> <p>2、分销政策：</p> <p>①持续执行6月份佣金政策，<8套2万/套，≥8套3万/套</p> <p>②持续执行6月份带看政策，带看奖励100元购物卡</p> <p>③新增执行分销阶段聚焦带看政策，聚焦期间带看奖励200元购物卡</p> <p>3、车位政策：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>4、政策奖励：总奖励5500元，用于案场各阶段奖励使用，统一由案场分配使用，发完即止，若余额充足，则延续下月使用</p> <p>5、政策逼定：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、维系类：夜场聚焦分销带看维系+业主维系，费用约1万；</p> <p>2、业主生日——7月业主生日当天定制蛋糕维系，费用约0.3万；</p> <p>3、资源导入——音乐机构资源导入活动，费用约0.25万；</p> <p>4、设计包装类：6号楼117样板间彩绘及其他，费用约2万元；</p> <p>四、费用预算：7月营销费用原预算44万，计划支出44万，所有事项均控制在预算范围内。</p>			
关联流程		关联文档	

附件	 浩德伊河湾项目7月度方案.pdf	14.5
审批意见		
执行总裁	来自Android客户端 集团-总裁班子/冯祖辉 2025-07-02 09:38:15 批准	
副总裁	系统自动批准 集团-总裁班子/罗桦 2025-07-01 10:29:09 批准	
财务管理中心	集团-总裁班子/王晓莉 2025-07-01 10:29:00 批准	
人力资源部	集团-人力资源部/张鑫 2025-07-01 09:42:43 批准	
营销客服中心	集团-总裁班子/罗桦 2025-07-01 09:02:20 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 2025-06-30 19:30:20 批准	
财务组	7月预算7.95万调整至6月使用, 请注意把控预算使用! 新澜-财务部/焦红丽 2025-06-30 19:29:38 批准	
销售部	来自Android客户端 新澜-销售部/郭智鹏 2025-06-30 17:03:07 批准	
策划组	系统自动批准 新澜-销售部/费晨光 2025-06-29 16:29:14 批准	
申请人	新澜-销售部/费晨光 2025-06-29 16:29:11 提交	