

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	开元壹号项目7月营销政策审批-林竹青-2025-06-27		
申请人	林竹青	申请时间	2025-06-27 17:51
申请公司	地产	申请部门	开元壹号-销售部
所属项目	开元壹号		
审批事项	不涉及价格、费用、佣金、激励等政策及政策变化		

填报内容

开元壹号项目7月营销方案概述：

1, 目标：签约6278万，回款5199万，目标天逸9+天逸9+五期住宅1+五期商业7+金街4+公寓62+车位57+储藏间13，共计83套

2, 销售政策

天逸：①首付3万限时专享；②砸金蛋赢豪礼，露营套装等惊喜豪礼全面升级；③合伙人推荐成功可获得房价1%佣金；④每周推出3套一口价特惠房；⑤7月19日-20日当天购房额外享2%优惠；⑥总价加1万送10万家装大礼包活动（总价上浮，不计入营销费用）

车位：一重礼购车位送价值10000元的慕斯床垫一张（实际采购价格2650元）；二重礼购车位送智能地锁一个；三重礼面积差抵扣按照原审批政策（业主面积差3000-10000元，抵扣车位款额外优惠3000元；10000元以上抵扣车位款额外优惠5000元）

储藏间：30套特价7折的储藏间

3, 推广计划

抖音投流：抖音投流每场目标留资3组，投流300元，全月投流目标200组，预算20000元

分产品进行专题探盘拍摄：营销全员及定向邀约经纪人，针对天逸主推“今年买今年住”“首付3万”“低首付低月供”为话题点，芸台主推“开发商一手房源，洛阳捡漏好房”，进行线上集中爆破，择优视频投放DOU+，及抖音开屏广告

房产达人探盘拍摄：联动甄选好房MCN旗下的10名房产主播拍摄探盘视频，预算12000元

4, 拓客计划

车位团购节：7.1-7.13（前两周）周末赠送到访业主2个西瓜（每天限量40个），7.14-7.30（后两周）赠送到访业主2瓶玻璃水

商圈夜拓：在浩德开元广场，绿都悦府夜市，关林庙夜市，关林大张超市，定鼎门广场，宝龙商圈六个核心区域夜拓进行套圈/派单形式夜拓

合伙人宴请：分销门店，关键人，业主合伙人宴请标准：100元/人，宴请预算1万元；商业客户宴请标准：300元/人，预算0.96万

阵地包装：更换万达工地围挡，提升天逸看房通道包装，以及增加小区内销售信息展示，预算1.5万

拓客礼品：定制毛毡包200个，定制挡风板100个，定制笔记本100本，扇子2000个，抽纸盒1000个；采购预算0.42万

活动计划：采购西瓜，赠送老业主，合伙人，及重点分销门店经纪人，预算2000元

4, 合伙人政策

分销点位：住宅4%，公寓3%，商铺1.5%

员工/业主/社会合伙人点位：住宅 1%，公寓 2%，商铺 1%

带访奖：100元/组

5, 销售顾问奖励

①周内首单奖：

7.1-7.31（4周），每周认购首单住宅/公寓/商铺，奖励400元/套

②周末首单奖：

7.1-7.31（4周），每周末认购首单住宅/公寓/商铺，奖励400元/套

③特殊激励奖：

首访成交奖励500元/套，抖音成交奖励500元/套

以上奖励先认购先拿奖励，如有结余奖励，设置复活奖金池，重新分配

奖金合计5500元领完截止，以认购口径计算奖励，房源首付交齐后随工资发放

6, 费用预算

7月预算84.4万，计划支出77.6万（提成工资25.6万，物料推广14.9万，代销手续费36万），费用在预算范围内可控。

关联流程		关联文档	
附件	 开元壹号7月营销方案.pdf		
审批意见			
归档	开元壹号-销售部/林竹青 2025-06-30 09:51:20 转发		
营销客服中心	集团-总裁班子/罗桦 2025-06-30 08:53:16 批准		
副总经理	洛阳浩德鑫置地有限公司/陈英英 2025-06-30 08:51:08 批准		
项目总	来自Android客户端 洛阳浩德鑫置地有限公司/徐飞飞 2025-06-29 12:04:06 批准		
销售部	开元壹号-销售部/李涛 2025-06-28 18:20:06 批准		
策划组	提请领导审批 系统自动批准 开元壹号-销售部/林竹青 2025-06-28 16:47:27 批准		
申请人	提请领导审批 开元壹号-销售部/林竹青 2025-06-28 16:47:25 提交		