

## 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8月营销政策审批-林竹青-2025-07-31		
申请人	林竹青	申请时间	2025-07-31 14:38
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			
<p><b>开元壹号项目8月营销方案概述:</b></p> <p><b>1、目标:</b> 签约目标5751万, 回款目标5557万, 目标天逸8+五期住宅2+五期商业5+金街5+公寓64, 共计84套; 车位57+储藏间13, 车储70个</p> <p><b>内控指标:</b> 签约目标1000万, 目标天逸10+五期住宅1+50公寓1+一期车位10+五期储藏室3</p> <p><b>2、销售政策</b></p> <p><b>天逸:</b> ①首付3万, 高评高贷; ②合伙人推荐成功可获得房价1%佣金; ③直播间到访客户总价立减3万; ④限时推出3套一口价特惠房; ⑤8月25日-8月31日期间订房额外送家电(冰箱/洗衣机/电视)一台</p> <p><b>车位:</b></p> <p>①一期车位: 在一期地库现场查看, 可通过重新画线, 新增13个微型车位, 进行专项申请</p> <p>②3&amp;5期车位: 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)</p> <p><b>储藏间:</b> 30套特价7折的储藏间</p> <p><b>3、推广计划</b></p> <p><b>抖音投流:</b> 抖音投流每场目标留资3组, 投流300元, 全月投流目标100组, 预算10000元</p> <p><b>信息流广告:</b> 在抖音平台投放信息流广告, 每周投放1-2个视频, 保持项目持续的推广力度; 30000元/150万次曝光</p> <p><b>房产达人探盘拍摄:</b> 联动甄选好房MCN旗下的10名房产主播拍摄探盘视频, 预算20000元</p> <p><b>4、拓客计划</b></p> <p><b>活动计划:</b></p> <p>①天逸106㎡复式样板间开放寻宝大作战: 通过样板间开放活动布置寻宝大作战现场, 分别在一楼, 二楼, 扩展空间等位置隐藏不同价值的“宝藏”, 包括购房优惠券(金额从几千元到上万元不等, 可直接抵扣房价)、精美礼品兑换券等内容, 增加客户参观的趣味性与互动性</p> <p>②50公寓样板间云端开放活动: 浩德·1998 开放活动, 通过云端直播, 线上裂变进行宣传</p> <p>③暖场活动: 案场持续提供DIY手工, 爆米花, 柠檬水, 水果捞等小零食, 播放动画片/综艺/电视剧等吸引业主到访, 提供人气; 线上直播间, 天逸老业主, 以及经纪人和到访客户, 转发朋友圈单图可领取《隐秘的秦陵》元宇宙展活动门票一张(价值128元), 吸引客户及经纪人带访</p> <p><b>阵地包装:</b> 50公寓看房通道, 根据看房通道搭建实际现场, 复尺后进行包装。预算: 2万元</p> <p><b>4、合伙人政策</b></p> <p>分销点位: 住宅4%, 公寓3%, 商铺1.5%</p> <p>员工/业主/社会合伙人点位: 住宅1%, 公寓2%, 商铺1%</p> <p>带访奖: 100元/组</p> <p><b>5、销售顾问奖励</b></p> <p>直播留资及到访激励:</p> <p>投流场次: 单场基础留资3组, 第4组开始奖励100元/组(直播人员平分), 转到访奖励100元/组(约访人)</p> <p>未投流场次: 单场第1组留资开始奖励100元/组(直播人员平分), 转到访奖励100元/组(约访人)</p> <p>周内首单奖:</p> <p>8.1-8.31(4周), 每周认购首单住宅/公寓/商铺, 奖励400元/套</p> <p>周末首单奖:</p> <p>8.1-8.31(4周), 每周末认购首单住宅/公寓/商铺, 奖励400元/套</p> <p>特殊激励奖:</p> <p>首访成交奖励500元/套, 抖音成交奖励500元/套</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>5500元的奖金, 优先满足成交套数奖励; 结余费用用作留资/到访激励</p> <p>如结余金额无法满足100元/组的激励标准, 则按照结余金额/(留资+到访)总组数=单组激励金额, 重新平均分配</p> <p><b>6、费用预算</b></p> <p>8月预算83.2万, 计划支出74.7万(提成工资25.6万, 物料推广12.5万, 代销手续费34万), 费用在预算范围内可控。</p>			
关联流程		关联文档	
附件			7.7M
审批意见			
归档	开元壹号-销售部/林竹青 2025-08-05 09:55:18 转发		
营销客服中心	集团-总裁班子/罗梓 2025-08-04 16:14:35 批准	提请领导审批	开元壹号-销售部/林竹青 2025-08-04 10:20:54 催办
副总经理	洛阳浩德鑫置地有限公司/陈英英 2025-08-01 15:53:45 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 2025-08-01 12:56:44 批准		
销售部	开元壹号-销售部/李涛 2025-07-31 17:56:32 批准		
策划组	8月营销方案提请领导审批		
申请人	系统自动批准 开元壹号-销售部/林竹青 2025-07-31 16:18:47 批准		
	8月营销方案提请领导审批 开元壹号-销售部/林竹青 2025-07-31 16:18:44 提交		