

耘林集团 养老产业事业部 文件

无锡耘林营销管理有限公司

耘林养老营销〔2021〕3号

关于发布耘林生命公寓项目全员营销 管理办法及奖励细则的通知

各事业部/职能部门：

为了促进集团各公司人员积极地参与到耘林生命公寓项目的全员营销工作中去，引导全员学习了解房产在售项目的概况及具体推荐流程，营造一个团结协作、拼搏进取、人人营销的氛围，特制定全员营销管理办法及奖励细则。

一、适用成员：

苏嘉&耘林双集团内部员工（其中，锡东禧苑项目另包含世茂集团内部员工、世贸创智天地大厦以及相关公司员工）。

二、报备客户确认与判定：

1、第一次来项目的新客户或由销管在项目来电来访资源库内查无任何信息记录的客户，可予以报备；

2、新客户的配偶、父母或子女等直系亲属的联系方式之前均未曾报备，可予以报备；

3、员工推荐与其他渠道推荐同时发生，以首个报备的实际客户信息为准；

4、如果多个员工报备，以当日到访陪同为判定原则。

客户报备信息包含姓名、联系方式和到访时间，统一报备至项目总管家处。

三、接待流程：

1、被推荐客户独自来访，经查询有报备者，由项目总管家指定置业管家进行接待；

2、被推荐客户在推荐人的陪同下首次到访的，经查询报备属实，由项目总管家指定置业管家进行接待；

3、以上两类客户在置业管家的指导下：填写推荐确认单→被推荐客户选购物业→推荐人督促被推荐客户认购→被推荐客户在置业管家配合下办理销售和财务所需手续。

四、奖励标准：

（一）锡东禧苑：

5000 元/套

(二) 洋溪华庭:

- 1、当月带访数量 \geq 5组，奖励 300 元耘林充值卡；
- 2、当月带访数量 \geq 8-10组，奖励 500 元耘林充值卡；
- 3、当月完成 1 套销售认购（不限房源及户型），并按公司要求回款，奖励 10000 元、耘林充值卡 500 元；
- 4、当月完成 2 套销售认购（不限房源及户型），并按公司要求回款，奖励 25000 元、耘林充值卡 500 元、油费报销 300 元（如是需公司安排车辆接送客户，取消油费补贴）；
- 5、当月完成 3 套销售认购（不限房源及户型），并按公司要求回款，奖励 35000 元、耘林充值卡 800 元、油费报销 300 元（如是需公司安排车辆接送客户，取消油费补贴）；
- 6、全年累计完成销售认购 10 套，一次性额外奖励 30000 元；累计完成销售认购 15 套，一次性额外奖励 40000 元；累计完成销售认购 20 套，一次性额外奖励 50000 元，另再加奖励耘林卡 5000 元。

(三) 奖励说明:

- 1、被推荐客户缴纳定金并签署《商品房买卖合同》则视为推荐成功。
- 2、被推荐客户签署《商品房买卖合同》且全款 50%到帐后，客户提供身份证复印件和银行卡号复印件，根据推荐确认单，经

财务核实，由置业管家发起钉钉审批付款流程，发放推荐奖励。

(7个工作日后发放)

五、发放规则：

1、所有相关奖励均按月核实、计提；涉及个人所得税，按照税法在发放时由发放单位代扣代缴；

2、经核实确认并发放的奖励为一次性，不作补发；

3、如有弄虚作假的情况，一经查实，取消所有奖励。

无锡耘林营销管理有限公司

2021年7月30日

营销公司

2021年7月30日印发

签发人：马婕

经办人：范洪梅