**附件三：项目渠道管控规定**

**1 总则**

1.1 为加强渠道管控，规避渠道管控风险，进一步完善管理制度，特制订本规定。

**2 渠道选择标准**

2.1 渠道须同时满足以下条件：

（1）具备房地产经纪资质；

（2）注册资金达到100万元以上；

（3）注册时间满1年以上且有固定办公场所；

（4）合作期间，提供不接三元区、沙县区其他竞品项目的合作，包括渠道分销、包销、代理、策划的承诺函；

（5）近3年承接2个以上央企、国企或上市公司合作成功案例；

（6）公司无不良经营记录，法人及合伙人未被列入失信被执行人名单。

如确有特殊情况达不到上述条件，项目须在立项流程内出具评估意见书，经渠道小组研究审批通过后方可合作。

2.2 避嫌原则：不得与本项目离职未满三年或在职员工有关联的本地渠道合作，避免拦截或倒卖案场客户。

**3 渠道立项方案及合作协议**

3.1 渠道立项方案及合作协议，严禁渠道立项未审批先执行，如违规情况一经发现，营销负责人立即除名；

3.2 渠道合作协议必须含有业绩考核、处罚措施、甲方免责终止条款及廉洁协议。

**4 渠道管理小组**

4.1 使用渠道的项目，须由分公司经理、营销管理部负责人、财务资金部负责人、营销总监及其他非营销部门人员共同组成5人渠道管理小组，由分公司经理任组长，小组成员对筛选合作方、商务谈判、流程审批、合同签约、渠道执行等各阶段实行集体管理、成果会签，分公司经理和财务资金部负责人安排督查岗对渠道进行日常工作不定期督查，导入客户做不定期抽检回访。

**5 渠道资金监管**

5.1 保证金：合作方需缴纳总额不低于60万元的履约保证金，并根据成交服务商的履约保证金报价在合作协议里明确约定。

**6 案场管控细则**

6.1 案场应合理制定自有团队销售业绩考核办法，在渠道方案中一并上报房地产分公司审批，如达不到当月业绩，应予相应处罚措施；

6.2 渠道人员带客至展示中心进行登记后应立即离场，不允许长时间驻留案场，如渠道确有特殊情况在案场的，须由项目单独划定办公区域、统一挂牌管理，不得在案场客户接待区域驻留；

6.3 渠道人员不得在展示中心周边及项目活动现场附近拦截客户，渠道人员陪同客户到访时仅限于在沙盘及接待区活动；

6.4 案场不允许指定置业顾问接待渠道客户，应按照置业顾问当日轮排顺序随机接待客户；

6.5 渠道销售过程中不得收取任何费用。

**7 渠道管控细则**

7.1 每月25日前，项目公司渠道管理小组审核通过下月渠道销售指标计划；

7.2 按渠道月度销售额考核业绩，连续3个月(考核期)未完成指标的予以淘汰，并解除合同；

7.3 每月5日前，项目公司上报上月渠道成交明细和当月支付明细。对已完成网签、首付款清并完成银行面签的渠道佣金费用可申请全额结算，须附相关证明，财务资金部于每月20日前审核完毕并完成支付，相关支付凭证由财务资金部和营销部(纸质)存档备查。

**8 价格和房源管控**

8.1 案场须按分公司审批的价格表执行统一的价格体系、统一的渠道销售政策；

8.2 案场须执行统一的房源政策，不得给渠道指定专供房源。

**9 客户界定管控**

9.1 渠道导客报备时间必须至少提前30分钟，否则一律视为自然到访，计为案场成交，客户保护期自首次来访确认之日起2个月内有效；

9.2 必须设置“渠道报备群”，群内应包括渠道人员、销售主管、销售/营销经理、营销管理小组成员及渠道小组营销部以外的组员，渠道人员在带客到访前必须至少提前30分钟在群内报备，每天的报备截屏文件后分别提交客服部和财务资金部存档备查；

9.3 由销售主管界定当日所有客户归属，填写客户“首次来访登记表”，确认自然来访和渠道来访客户，当日渠道导客明细应由销售主管、销售/营销经理、营销总监共同签确，提交客服部并按日留存确认记录、备查；

9.4 置业顾问须在当日接待完毕后将客户信息录入明源，并在“来访渠道”一栏明确客户为渠道来源；要求销售主管次日审核当日来访客户明源录入情况，如抽查发现案场置业顾问未及时录入明源的，将按照制度对置业顾问和销售管理人员进行处罚。

9.5 营销中心自然来访的客户，包括与购房人相关的直系亲属，来访之日起60天内成交受保护。

9.6 渠道带看客户来访信息在当日的首访确认单上注明是否有效，自来访之日起有30天成交保护期。

**10 管控措施**

10.1 抽查渠道客户和相关资料的真实性，按核实后情况审批同意支付渠道费用；

10.2 加大对基层员工的廉洁培训，建立内部举报机制和渠道投诉渠道；

10.3 渠道小组成员应随时关注渠道合作情况，发现问题及时通报领导；

10.4 渠道小组成员不定期现场例行检查；

10.5 检查项目渠道管理(含操作流程合规性、日常存档报备资料完整性等)是否符合制度要求；

10.6 抽查项目报备渠道成交及客户确认存档资料，确认渠道客户真实性；

10.7 现场内部访谈，及时发现存在风险。

**11 项目存档/报备资料：**

11.1 渠道年度合作方案(渠道小组审批通过执行方案)；

11.2 月度渠道客户首次来访登记表、微信报备截屏；

11.3 月度渠道成交及支付明细表(每月5日前报备)；

11.4 月度渠道成交汇总及考核情况表(含渠道违规处理，每月5日前报备) 。

**12 违规处理办法**

12.1 干扰现场销售秩序，与内部人员勾结“买卖”自然来访客户；

12.2 导客过程中存在虚假承诺，给集团造成重大损失的(含品牌和经济损失等)；

12.3 申请渠道费支付的成果证明造假(客户身份或关系证明、与客户沟通截图等)；

12.4 渠道方向客户收取意向金、购房款、团购费等任何款项，一经核实，要求立即与违规渠道终止合作、列入黑名单，违规渠道须无条件配合项目公司处理完毕问题客户后 ，方可申请支付扣除违约金、罚金后的渠道费，不配合则移交司法。

**13 渠道其他违规**

13.1 渠道在展示区中心周边及项目活动现场附近拦截客户；每发生1起违规业务，按照渠道收取该笔费用的2倍金额进行罚款；一年内发生3起违规业务，追加罚款10万元，并将该公司拉入黑名单、停止合作；

13.2 渠道拓客人员长时间驻留案场，每发现一次，予以处罚1000元，累计发现3次，立即停止合作。

**其他事项**

1、除谈判文件另有规定外，若出现有关法律、法规和规章有强制性规定但谈判文件未列明的情形，则服务商应按照有关法律、法规和规章强制性规定执行。

2、其他：渠道销售佣金根据成交服务商销售总套数、销售签约总价、成交佣金率进行计算，并按以下方式进行支付：

（1）按每月实际佣金的70%支付，每月实际佣金为当月销售签约总价×成交佣金率；

（2）服务终止后按以下方式结算：①若成交服务商销售的总套数≥成交的每月销售总套数×实际销售月数，则渠道销售佣金按销售服务时间内的销售签约总价×成交佣金率进行结算；②若成交的每月销售总套数×实际销售月数×80%≤成交服务商销售的总套数＜成交的每月销售总套数×实际销售月数，则渠道销售佣金按销售服务时间内的销售签约总价×成交佣金率×85%进行结算；③若成交服务商销售的总套数＜成交的每月销售总套数×实际销售月数×80%，则渠道销售佣金按销售服务时间内的销售签约总价×成交佣金率×60%进行结算；④采购人在结算完成后30日内付清渠道销售佣金。