

项目名称：渝开发贯金和府一期销售代理合作单位竞争性比选文件

比选文件编号：YKF-G,JHFYX-20240621

渝开发贯金和府一期销售代理合作单位 竞争性比选文件

比选人：重庆渝开发股份有限公司

时 间：2024 年 6 月 21 日

比 选 公 告

应比选人项目需要，计划采用竞争性比选方式确定渝开发贯金和府项目一期营销策划及销售代理合作单位，现公告如下：

一、比选范围与项目概况

- 1、比选范围：渝开发贯金和府项目一期可售住宅销售、接待及服务性工作。
- 2、项目概况：渝开发贯金和府项目位于重庆九龙坡区华岩国际新城樾福路2号。项目紧邻两块教育用地（小学和中学用地），坐享华宇锦绣广场、金地自在城二大商圈配套，周边轨道、学校、医院、公园等配套规划完善。优享三纵三横二轨道便捷交通网络。

项目总用地面积约280亩，总建筑面积约36万方，产品涵盖小高层、大平层等多种业态，项目一期总建筑面积为19.7万方，主要产品为T4高层和T2大平层。项目独特的汉唐中式建筑风格，园林层次分明，充分考虑未来人居生活理念，按照运动、生态、休闲、智能化等多种需求，打造全生命周期生活体系公共空间，提供完善的配套，将打造成为高品质的宜居改善社区。

3、合作时间：

自合同签订之日起一年。（根据市场及项目销售情况，比选人有权决定是否续签合同，在合同签定期限内，若销售未达到比选人要求，比选人可单方面终止合同）

4、合作内容：

本项目代理方式为独家代理（月费+佣金模式），代理范围为K38-3/06地块高层组团可售住宅（共计122套）和K37-2/05地块可售住宅（共计556套）的销售，工作内容包含但不限于：

报价人负责自方销售队伍的建立、管理、营销策划及销售现场服务。销售服务及案场管理、案场服务、营销策划工作包含但不仅限于：

在规定时间内协助比选人完成客户积累与信息管理、客户接待与合同谈判，负责认购、签约、款项的催办催收；销售案场房源销控管控、完成比选人要求的现场接待服务工作；协助比选人完成按揭工作、合同登记备案与权属办理、办理开盘前期准备工作，如门牌办理、网签建盘、签约准备等；协助客户满意度调查与维护、协助交房、后续客户问题处理，协助比选人办理交房接待、证书办理等工作。

报价人需要在比选人规定的期限内根据市场情况或其他要素，制订项目之整体营销策略、媒体推广方案、销售方案、销售价格、认筹方案、开盘方案、各阶段营销方案、活动方案、交房方案、营销工作计划、媒体组合、渠道开发方案、各类包装方案、营销费用排布等方面的建议方案，提供专业书面意见，并在取得比选人认可后执行。

与比选人确定合作后，7个工作日内向比选人提交《营销管理制度及推售计划》，按照比选人确认的版本要求开展执行销售代理服务工作。

在合同期内报价人根据比选人需求开展市场调研工作，包含但不限于：项目开发目标理解与操作关键点及难点分析；宏观市场环境分析；区域市场环境分析；以本案为中心的市场需求环境研究；本项目分物业竞争市场环境研究；典型参照案例研究；按自然月以及不定期提交市场研究报告。

报价人负责在比选人规定的期限内对设计和制作项目营销推广的宣传物料提供建议，并对本案之各类媒体、销售中心包装、样板间及示范单位之室外布置安排等，提供专业书面意见并在取得比选人认可后指导执行。

报价人辅助完成比选人策划、销售等工作的日常流程类工作。

以上工作内容的开展以比选人具体工作要求为准。

5、质量标准：

合同期内，中选人应对整个楼盘销售业绩负责，中选人应保证完成由比选人下达的年度、月度销售任务，如中选人连续三个月未完成比选人下达的月度任务的 80%，比选人有权单方面终止合作或选择继续合作。

二、参选人资格要求

1、经营资格：须具备独立法人资格；注册地址为重庆市范围内（包含非主城区县），成立时间不少于 1 年（2023 年 6 月 1 日（不含）前）；（须提供有效的营业执照复印件并加盖鲜章）

2、具有营业执照，经营范围须具备如“房地产营销策划、房地产经纪、房地产销售代理、商品房销售、房地产信息咨询、从事楼盘代理”等相关经营许可条件之一；（须提供有效的营业执照复印件并加盖鲜章）

3、必须具备房地产经纪机构 C 级或 C 级以上执业资质。（须提供有效的执业资质证书复印件并加盖鲜章）

4、配备的团队人员的基本配置：项目负责人 1 人、销售经理 1 人、策划经理 1 人、置业顾问 5 人。上述工作人员（项目负责人除外）须仅服务于本项目。且配备团队主要成员（项目负责人、策划经理、销售经理）从业经验不低于 3 年（提供社保证明，不限于现职单位）。项目负责人不驻场，参与项目工作每周工作时间不低于 2 天，并根据营销节点及甲方需求不定期驻场；销售经理、策划经理、置业顾问，在项目现场每周工作时间不低于 6 天。

5、纳税人资格要求：一般纳税人。（须提供一般纳税人资格证明并加盖鲜章）

三、参选保证金

参选保证金 2 万元。（须提交参选保证金汇款凭证复印件加盖参选人公章，原件备查）。

四、发布公告的媒介

本次竞争性比选公告在渝开发公司网站（www.cqukf.com）、中国采购与

招标网（www.chinabidding.cn）、云采购网（www.mycaigou.com）进行发布。

五、比选文件获取

比选人不提供纸质比选文件，自本公告发布之日起，参选人自行在本公告发布媒介下载比选文件、答疑文件等。

注：已纳入重庆渝开发股份有限公司《供应商黑名单》的单位以及原代理单位（重庆纬立行地产顾问有限公司）无资格参选。

六、参选文件的递交

1、参选文件递交的截止时间为2024年6月28日14时，地点为渝中区上清寺街道中山三路128号投资大厦2611室。

2、逾期送达的或未送达指定地点的参选文件，比选人不予受理。

3、本次比选联系人：王老师、李老师；联系电话：023-63856535、023-63855515；

比选人：重庆渝开发股份有限公司

2024 年 6 月 21 日

比 选 文 件

应比选人项目需要，计划采用竞争性比选方式确定渝开发贯金和府一期住宅销售代理合作单位，现公告如下：

一、比选范围：渝开发贯金和府项目一期可售住宅的销售、接待及服务工作。

二、项目概况：渝开发贯金和府项目位于重庆九龙坡区华岩国际新城樾福路2号。项目紧邻两块教育用地（小学和中学用地），坐享华宇锦绣广场、金地自在城二大商圈配套，周边轨道、学校、医院、公园等配套规划完善。优享三纵三横二轨道便捷交通网络。

项目总用地面积约280亩，总建筑面积约36万方，产品涵盖小高层、大平层等多种业态，项目一期总建筑面积为19.7万方，主要产品为T4高层和T2大平层。项目独特的汉唐中式建筑风格，园林层次分明，充分考虑未来人居生活理念，按照运动、生态、休闲、智能化等多种需求，打造全生命周期生活体系公共空间，提供完善的配套，将打造成为高品质的宜居改善社区。

三、合作时间：

自合同签订之日起一年。（根据市场及项目销售情况，比选人有权决定是否续签合同，在合同签定期限内，若销售未达到比选人要求，比选人可单方面终止合同）

四、合作内容：

本项目代理方式为独家代理（月费+佣金模式），代理范围为K38-3/06地块高层组团可售住宅（共计122套）和K37-2/05地块可售住宅（共计556套）的销售，工作内容包含但不限于：

报价人负责自方销售队伍的建立、管理、营销策划及销售现场服务。销售服务及案场管理、案场服务、营销策划工作包含但不仅限于：

在规定时间内协助比选人完成客户积累与信息管理、客户接待与合同谈判，负责认购、签约、款项的催办催收；销售案场房源销控管控、完成比选人要求的现场接待服务工作；协助比选人完成按揭工作、合同登记备案与权属办理、办理开盘前期准备工作，如门牌办理、网签建盘、签约准备等；协助客户满意度调查与维护、协助交房、后续客户问题处理，协助比选人办理交房接待、证书办理等工作。

报价人需要在比选人规定的期限内根据市场情况或其他要素，制订项目之整体营销策略、媒体推广方案、销售方案、销售价格、认筹方案、开盘方案、各阶段营销方案、活动方案、交房方案、营销工作计划、媒体组合、渠道开发方案、各类包装方案、营销费用排布等方面的建议方案，提供专业书面意见，并在取得比选人认可后执行。

与比选人确定合作后，7个工作日内向比选人提交《项目营销策略方案》，按照比选人确认的版本要求开展执行销售代理服务工作。

在合同期内报价人根据比选人需求开展市场调研工作，包含但不限于：项目开发目标理解与操作关键点及难点分析；宏观市场环境分析；区域市场环境分析；以本案为中心的市场需求环境研究；本项目分物业竞争市场环境研究；典型参照案例研究；按自然月以及不定期提交市场研究报告。

报价人负责在比选人规定的期限内对设计和制作项目营销推广的宣传物料提供建议，并对本案之各类媒体、销售中心包装、样板间及示范单位之室外布置安排等，提供专业书面意见并在取得比选人认可后指导执行。

报价人辅助完成比选人策划、销售等工作的日常流程类工作。

以上工作内容的开展以比选人具体工作要求为准。

五、质量标准：

合同期内，中选人应对整个楼盘销售业绩负责，中选人应保证完成由比选人下达的年度、月度销售任务，如中选人连续三个月未完成比选人下达的月度任务的 80%，比选人有权单方面终止合作或选择继续合作。

第二条 比选要求

一、参选人资格要求

1、经营资格：须具备独立法人资格；注册地址为重庆市范围内（包含非主城区县），成立时间不少于 1 年（2023 年 6 月 1 日（不含）前）；（须提供有效的营业执照复印件并加盖鲜章）

2、具有营业执照，经营范围须具备如“房地产营销策划、房地产经纪、房地产销售代理、商品房销售、房地产信息咨询、从事楼盘代理”等相关经营许可条件之一；（须提供有效的营业执照复印件并加盖鲜章）

3、必须具备房地产经纪机构 C 级或 C 级以上执业资质。（须提供有效的执业资质证书复印件并加盖鲜章）

4、配备的团队人员的基本配置：项目负责人 1 人、销售经理 1 人、策划经理 1 人、置业顾问 5 人。上述工作人员（项目负责人除外）须仅服务于本项目。且配备团队主要成员（项目负责人、策划经理、销售经理）从业经验不低于 3 年（提供社保证明，不限于现职单位）。项目负责人不驻场，参与项目工作每周工作时间不低于 2 天，并根据营销节点及甲方需求不定期驻场；销售经理、策划经理、置业顾问，在项目现场每周工作时间不低于 6 天。

5、纳税人资格要求：一般纳税人。（须提供一般纳税人资格证明并加盖鲜章）

二、参选保证金

（一）参选保证金 2 万元。可采用汇款或转账等方式，不接受现金。参选保证金须于 2024 年 6 月 28 日 12 时 前汇入比选人指定账户，否则比选人不予受理。指定账户如下：

单位名称：重庆渝开发股份有限公司

开户行名称：中行重庆渝中支行

账号：1102 0754 7036

参选人必须在转账备注中注明：“贯金和府一期销售代理参选保证金”。

(二) 比选人向中选人发出中选通知书且与中选人签订合同之日起 30 个工作日内无息全额退还未中选人缴纳的参选保证金。

三、合作要求

(一) 履约保证金：5 万元

1、自比选人发出中选通知书之日起，中选人支付的2 万元参选保证金自动转为履约保证金，剩余3 万元在收到中选通知书后 5 日内一次性转入比选人指定账户，履约保证金的缴纳时间应在签订合同前交纳。

2、中选人自收悉中选通知书之日起，5 个工作日内应及时与比选人办理合同签订事宜，5 个工作日内不与比选人签订合同，比选人将罚没中选人已支付的履约保证金，并有权追究由此带给比选人相关经济损失，且该中选人列入比选人合作单位黑名单。

3、中选人履行合同期满且比选人不再续签，完成结算后比选人于 30 个工作日内无息退还履约保证金。

(二) 质保金

为保证质量，甲方每次付款给乙方时，预留 5% 当期应付销售代理佣金作为项目合作质保金（销售代理服务月费不预留质保金），项目每期完成交房后，30 个工作日内甲方无息支付乙方质保金。

(三) 报价要求

1、销售代理服务月费最高限价 21000 元/月（最小报价单位为元），销售代理佣金费率最高限价 0.9%（最小报价单位为 0.01%），抵房的客户由甲方按 2500 元/套向乙方支付服务费。

2、销售代理服务月费及佣金的提取办法：采取“月度提取、期满结算”的方式：

(1) 销售代理服务月费：按月支付，共计 12 个月。

(2) 销售代理佣金：在项目销售后，每个月对乙方当月完成的实际完成签约金额，按合同约定的佣金提取比例及任务考核对应结算比例的 95%计提佣金，计算公式：月度实际完成签约金额*佣金费率*95%*任务考核对应结算比例。

(3) 针对甲方其他单位抵房的客户，由乙方协助甲方办理抵房手续事宜，抵房的客户由甲方按 2500 元/套向乙方支付服务费，不再按销售代理佣金费率标准支付销售代理佣金或其他任何费用。

(4) 质保金：甲方每次付款给乙方时，预留 5%当期应付销售代理佣金作为项目合作质保金（销售代理服务月费不预留质保金）。项目每期完成交房后，30 个工作日内甲方无息支付乙方质保金。

3、参选人应依据本次比选文件要求认真填写附件 3《报价书》。参选人在填报《报价书》时，最终报价不得高于最高限价，超过最高限价的一律视为无效报价；

4、参选方式：全密封报价。《报价书》落款参选人签章处，应加盖单位鲜章与法定代表人或授权委托人签字。具体装订要求详见“第四条比选文件的编制”。

5、报价：销售代理服务月费、代理佣金及服务费均为含税价。

6、工作考核标准：

考核期中选人完成目标任务比例	代理佣金结算比例
实际完成目标任务<80%	代理佣金费率*90%
实际完成目标任务≥80%<90%	代理佣金费率*95%
实际完成目标任务≥90%≤100%	代理佣金费率*100%

计算公式：月度实际完成签约金额*佣金费率*任务考核对应结算比例。

备注：实际完成签约金额是指促成比选人与购房客户正式签订《商品房买卖合同》，按合同约定收齐房款（含按揭款）金额。

7、付款进度

（1）按月度付款，中选人向比选人提交上月度的销售代理佣金报表，经比选人审核同意后，30个工作日内向中选人支付上月销售代理佣金的95%和销售代理月度服务费、抵房客户服务费。

（2）比选人向中选人支付款项前，中选人需向比选人提供合规的增值税专用发票，否则，比选人有权不予付款且不承担逾期付款的违约责任。

（3）若比选人向中选人支付销售代理佣金后出现退房情况，中选人需向比选人返还退房房源的所有销售代理佣金。

第三条 日程安排

一、比选文件的获取

比选人不提供纸质比选文件，自本公告发布之日起，参选人自行在本公告发布媒介下载比选文件、答疑文件等。

二、踏勘现场

参选人在获取比选文件后自行前往渝开发贯金和府项目所在地进行现场踏勘，期间产生任何费用由参选人独自承担，比选人联系地址：重庆市九龙坡区华岩国际新城樾福路2号，联系人及电话：王老师 13637882979；

三、质疑和答疑

（一）参选人获取比选文件后，应仔细检查比选文件所有内容，如有残缺或疑问等，应及时向比选人提出，否则，由此引起的损失由参选人自己承担。

（二）参选人提交书面质疑的截止时间：2024年6月24日17时前，比选人联系地址：渝中区上清寺街道中山三路128号投资大厦2611室，联系人及电话：王老师 13637882979、李老师 023-63855515。

(三) 比选人不举行现场答疑会，采取挂网答疑方式，答疑截止时间：2024年6月26日17时前，联系人及电话：王老师 13637882979、李老师 023-63855515。

(三) 比选人在比选期间所发出的答疑、纪要、补充通知或修订函件等，均是比选文件的组成部分，对参选人起约束作用。

(四) 比选文件、比选文件澄清、修改的内容，均以书面形式明确的内容为准。当比选文件、比选文件澄清、修改内容相互矛盾时，以最后发出的通知（或纪要）或修改文件为准；电话或口头咨询和答复的均不具有法律约束力。

四、参选文件递交

(一) 参选文件递交时间为2024年6月28日9时30分至14时，地点为重庆渝开发股份有限公司成本管理部，地址：渝中区上清寺街道中山三路128号投资大厦2611室，联系人及电话：王老师 13637882979、李老师 023-63855515。

(二) 法定代表人递交参选文件时，同时另外提供一份法定代表人身份证明原件（格式详比选文件附件4）并出示本人身份证原件。非法定代表人递交参选文件时，同时另外提供各一份法定代表人身份证明及授权委托书原件（格式详比选文件附件3、4）并出示本人身份证原件。否则，比选人拒收参选文件。参选人递交参选文件须为其法定代表人或者委托代理人，否则比选人不予受理。

(三) 参选保证金须于2024年6月28日12时前汇入比选人指定账户，且参选人须提交“贯金和府一期销售代理参选保证金”付款凭据复印件，否则比选人不予受理。

(四) 参选人递交参选文件份数与密封完整性若不满足参选文件要求，比选人不予受理。

(五)逾期送达的、未送达指定地点或者其他不满足参选文件要求等情形，比选人不予受理。

五、比选文件的评审

(一)时间与地点：2024 年 6 月 28 日 14 时，地点为重庆渝开发股份有限公司，地址：渝中区上清寺街道中山三路 128 号投资大厦 2613 室。若有变动，具体以我司正式通知为准。

(二)由比选人组建评审小组，按照公开、公平、公正、诚实信用的原则对参选人递交的比选文件进行评审。

资格审查不合格的参选人，现场取消其比选资格。比选人将在与中选人签订合同之日起三十个工作日内与其他未中选的参选人一并无息全额退还其缴纳的参选保证金。

(三)评选小组按比选文件进行资格性审查，在资格性审查合格的参选人中按附件 2《评分标准》进行评分。若出现参选人的参选报价相同时，以“资质等级高者优选”；若资质等级相同，以“参选人注册资本金高者优选”；若参选人注册资本金相同，以“营业执照成立年限最久的确定中选人”。

注：已纳入重庆渝开发股份有限公司《供应商黑名单》的单位以及原代理单位（重庆纬立行地产顾问有限公司）无资格参选。

第四条 比选文件的编制

一、比选文件的组成

(一)参选人获取比选文件后，应仔细检查比选文件所有内容，如有残缺或疑问等，应及时向比选人提出，否则，由此引起的损失由参选人自己承担。

(二)比选文件包括资格性审查文件、经济文件。

二、资格性审查文件

(一)经营资格：须具备独立法人资格；注册地址为重庆市范围内（包含非主城区县），成立时间不少于 1 年（2023 年 6 月 1 日（不含）前）；（须

提供有效的营业执照复印件并加盖鲜章)

(二) 具有营业执照, 经营范围须具备如“房地产营销策划、房地产经纪、房地产销售代理、商品房销售、房地产信息咨询、从事楼盘代理”等相关经营许可条件之一; (须提供有效的营业执照复印件并加盖鲜章)

(三) 必须具备房地产经纪机构 C 级或 C 级以上执业资质。(须提供有效的执业资质证书复印件并加盖鲜章)

(四) 配备的团队人员的基本配置: 项目负责人 1 人、销售经理 1 人、策划经理 1 人、置业顾问 5 人。上述工作人员(项目负责人除外)须仅服务于本项目。且配备团队主要成员(项目负责人、策划经理、销售经理)从业经验不低于 3 年(提供社保证明, 不限于现职单位)。项目负责人不驻场, 参与项目工作每周工作时间不低于 2 天, 并根据营销节点及甲方需求不定期驻场; 销售经理、策划经理、置业顾问, 在项目现场每周工作时间不低于 6 天。

(五) 纳税人资格要求: 一般纳税人。(须提供一般纳税人资格证明并加盖鲜章)

(六) 签章确认的附件 3《授权委托书》、附件 4《法定代表人身份证书》与附件 5《承诺书》。

三、经济文件

经济文件为比选文件中“附件 1《报价书》”。参选人应依据本次比选文件要求认真填写附件 1《报价书》。参选人含税报价不得高于最高限价, 超过最高限价的一律视为无效报价。

四、比选文件份数及密封

1、装订与密封: 参选人应严格按照比选文件要求, 分别将《资格性审查文件》、《经济文件》装订成册, 分别装入纸袋并密封。资格审查文件独立装袋密封并在密封处加盖公章, 在封袋上注明: 渝开发贯金和府一期住宅销售代理合作单位比选文件资格审查文件; 经济文件独立装袋密封并在密封处

加盖公章，在封袋上注明：渝开发贯金和府一期住宅销售代理合作单位比选文件经济文件。比选人不接受未作密封或密封不严的比选文件。

2、参选人在投递《资格性审查文件》与《经济文件》的同时应递交相对应电子版一份（U 盘）：盖章扫描 PDF 版本，此电子版须密封在《经济文件》包封中，否则可视投标无效。电子版内容包括编制报价文件时产生的所有电子文件，内容应与纸质报价文件一致。

3、“报价保证金”付款凭据复印件须单独提交比选人确认后，方可收取《资格性审查文件》和《经济文件》。

4、份数：《资格性审查文件》《经济文件》各 1 份。

第五条 特别提醒

一、比选人将进一步核查参选人在比选文件中提供的资料，若比选期间有参选人投诉并经查实或比选小组发现参选人提供了虚假资料，参选人的参选文件作废，并将该参选人列入合作单位黑名单；

二、若在比选结果公示期间或合同谈判过程中有参选人投诉或经比选人核查并经查实发现作为中选候选人的参选人提供了虚假资料，比选人将取消其中选资格，并罚没参选人缴纳的2万元参选保证金，并将该参选人列入合作单位黑名单；

三、若在合同执行期间发现参选人提供了虚假资料，比选人将有权单方面解除合同，并罚没中选人全部履约保证金，并将该中选人列入合作单位黑名单。

第六条 附件

以下附件是比选文件的组成部分。

附件 1：《报价书》

附件 2：《评分标准》

附件 3：《授权委托书》

附件 4: 《法定代表人身份证明书》

附件 5: 《承诺书》

附件 6: 《渝开发贯金和府一期住宅销售代理服务合作协议》

附件 7: 《重庆渝开发股份有限公司营销案场操作手册》

附件 1:

报 价 书

致：重庆渝开发股份有限公司

我司经踏勘现场和研究渝开发贯金和府一期住宅销售代理合作单位竞争性比选文件等所有内容后，完全认可其全部内容，决定参加该项目的报价。

我方承诺如下：

1、我方接受比选文件中规定的各项要求，并按比选文件中的一切要求及内容进行渝开发贯金和府一期住宅销售代理工作内容的实施；

2、我方的报价为：渝开发贯金和府项目一期住宅销售代理服务月费价为_____元/月（填报最小单位为元），销售代理佣金费率_____%（填报最小单位为 0.01%）；

3、我方承诺，在贵司支付销售代理服务月费及代理佣金前，我司将等额开具增值税专用发票。

4、销售代理服务月费报价为完成且不限于完成“比选内容”所要求的以及参选人所承诺的全部工作的所有报酬。

5、若我司作为中选单位，将接受贵司对我司合同期限内任务目标要求与工作综合考核。

报价人（公章）：

法人代表或委托代理人（公章）：

地址：

邮编：

电话：

传真：

年 月 日

附件 2：评分标准

评分标准			
类别	最高限价	报价标准	得分标准
代理佣金费率	0.90%	最小报价单位为 0.01%，最低报价得 70 分，每增加 0.01%扣 1 分，按插入法计算，保留 2 位小数，扣到 0 为止	$70 - (\text{报价费率} - \text{最低报价费率}) / 0.01\% \times 1$
代理服务月费	21000 元	最小报价单位为元，最低报价得 30 分，每增加千元扣 1 分，按插入法计算，保留 2 位小数，扣到 0 为止	$30 - (\text{报价月费} - \text{最低报价月费}) / 1000 \times 1$
评审报价得分（合计）			
计算公式：评审报价得分=代理佣金费率报价得分+代理服务月费报价得分			

附件 3

授权委托书

本人_____（姓名）系_____（投标单位名称）的法定代表人，现委托_____（姓名）为我方代理人。代理人根据授权，以我方名义签署、澄清、说明、递交渝开发贯金和府一期住宅销售代理合作单位竞争性比选文件、签订合同和处理有关事宜，其法律后果由我方承担。

委托期限：_____

代理人无转委托权。

竞选人：_____（盖法人公章）

法定代表人：_____（签字）

身份证号码：_____（签字）

委托代理人：_____（签字）

身份证号码：_____（签字）

_____年_____月_____日

（委托代理人身份证复印件正面）

（委托代理人身份证复印件背面）

附件 4

法定代表人身份证明书

竞选人名称： _____

单 位 性 质： _____

地 址： _____

成 立 时 间： _____年____月____ 日

经 营 期 限： _____

姓 名： _____ 性别： _____ 年龄： _____ 职务： _____

系 _____（竞选人名称）的法定代表人。

特此证明。

竞选人： _____（盖法人公章）

_____年____月____日

（法定代表人身份证复印件正面）

（法定代表人身份证复印件背面）

注：如由法定代表人投标并签署投标文件，需提供法定代表人身份证明书，否则需提供法定代表人证明和法人授权委托书。

承诺书

致：重庆渝开发股份有限公司

我司已收悉并认真阅读和研究贵司《渝开发贯金和府一期住宅销售代理合作单位竞争性比选文件》，郑重决定参加比选并承诺如下：

1、我司愿意按照竞争性比选文件的一切要求，向贵司提报真实有效的报价文件。一旦查实发现我司提供了虚假资料，贵司有权罚没我司2万元报价保证金，并将我司列入合作单位黑名单。

2、如果我司作为中选人，将严格按照竞争性比选文件要求及时与贵司签订《渝开发贯金和府一期住宅销售代理服务合作协议》。若我司未能及时与贵司衔接办理合同签订事宜，严重影响贵司相关工作，贵司有权罚没我司5万元履约保证金，并有权追究由此带给贵司产生的相关经济损失，且将我司列入合作单位黑名单。

3、若我司中选，将严格按照竞争性比选文件约定及贵司合作要求尽快组织开展渝开发贯金和府一期住宅销售代理服务工作，不任意对比选文件所列项目或降低标准，按时分阶段完成全部约定工作内容，接受贵司对我司合同期限内的要求与考核，并在履行合同期满且完成全部工作内容。

特此承诺

报价人：（加盖公章）

附件 6

渝开发贯金和府一期住宅销售代理服务合作协议

甲方（委托方）：重庆渝开发股份有限公司（以下简称甲方）

法定 代 表 人：_____

地 址：_____

电 话：_____

乙方（受托方）：_____（以下简称乙方）

法 定 代 表 人：_____

地 址：_____

电 话：_____

根据《中华人民共和国民法典》及其他相关法律规定，甲乙双方本着平等、自愿、互利合作的原则，经协商一致就甲方委托乙方负责渝开发贯金和府项目提供销售代理类服务，达成如下协议。

一、代理服务项目概况

- 1、项目名称：渝开发贯金和府项目
- 2、项目地址：重庆九龙坡区华岩新城樾福 2 号
- 3、项目规模：项目总用地面积约 280 亩，总建筑面积约 36 万方，综合容积率 1.16，其中一期高层 6 栋，共计 396 套，剩余 122 套；一期大平层 12 栋，共计 600 套，剩余 556 套。

二、代理方式、服务范围及工作内容

- 1、代理方式：独家代理（月费+佣金模式）
- 2、代理服务范围：渝开发贯金和府项目一期可售住宅销售、接待及服务工作。
- 2、工作内容：

乙方负责自方销售队伍的建立、管理、营销策划及销售现场服务。销售服务及案场管理、

案场服务、营销策划工作包含但不限于：

(1) 在规定时间内协助甲方完成客户积累与信息管理和客户接待与合同谈判，负责认购、签约、款项的催办催收；销售案场房源销控管控、完成甲方要求的现场接待服务工作；协助甲方完成按揭工作、合同登记备案与权属办理、办理开盘前期准备工作，如门牌办理、网签建盘、签约准备等；协助客户满意度调查与维护、协助交房、后续客户问题处理，协助甲方办理交房接待、证书办理等工作。

(2) 乙方需要在甲方规定的期限内根据市场情况或其他要素，制订项目之整体营销策略、媒体推广方案、销售方案、销售价格、认筹方案、开盘方案、各阶段营销方案、活动方案、交房方案、营销工作计划、媒体组合、渠道开发方案、各类包装方案、营销费用排布等方面的建议方案，提供专业书面意见，并在取得甲方认可后执行。

(3) 在合同期内乙方根据甲方需求开展市场调研工作，包含但不限于：项目开发目标理解与操作关键点及难点分析；宏观市场环境分析；区域市场环境分析；以本案为中心的市场需求环境研究；本项目分物业竞争市场环境研究；典型参照案例研究；按自然月以及不定期提交市场研究报告。

(4) 乙方负责在甲方规定的期限内对设计和制作项目营销推广的宣传物料提供建议，并对本案之各类媒体、销售中心包装、样板间及示范单位之室外布置安排等，提供专业书面意见并在取得甲方认可后指导执行。

(5) 乙方辅助完成甲方策划、销售等工作的日常流程类工作。

(6) 以上工作内容的开展以甲方具体工作要求为准。

三、代理服务期限

合作时间：合同签订之日起一年。

(根据市场及项目销售情况，甲方有权决定是否续签合同，在合同签定期限内，若销售未达到甲方要求，甲方可单方面终止合同)

四、代理服务月费、佣金计取标准及提取办法

1、销售代理佣金费率：____%，销售代理服务月费：_____元/月。抵房客户由甲方按 2500 元/套向乙方支付服务费。

备注：销售代理服务月费、代理佣金及服务费均为含税价。

2、销售代理服务月费及佣金的提取办法：采取“月度提取、期满结算”的方式：

月度提取具体方式

(1) 销售代理服务月费：按月支付，共计 12 个月。

(2) 销售代理佣金:

①在项目销售后, 每个月对乙方当月完成的实际完成签约金额, 按合同约定的佣金提取比例及任务考核对应结算比例的 95%计提佣金, 计算公式: 月度实际完成签约金额*佣金费率*95%*任务考核对应结算比例。月度销售代理佣金的 5%为质保金。

备注: 实际完成签约金额是指乙方促成甲方与购房客户正式签订《商品房买卖合同》, 按合同约定收齐房款(含按揭款)金额。

②期满结算: 即乙方在合同期满后, 对合同约定的销售代理佣金进行结算。

(3) 针对甲方其他单位抵房的客户, 由乙方协助甲方办理抵房手续事宜, 抵房的客户由甲方按 2500 元/套向乙方支付服务费, 不再按销售代理佣金费率标准支付销售代理佣金或其他任何费用。

3、项目开票信息

渝开发贯金和府项目

帐户信息:

公司名称:

纳税人识别号:

开户行及帐号:

五、工作考核标准

考核期甲方完成目标任务比例	代理佣金结算比例
实际完成目标任务<80%	代理佣金费率*90%
实际完成目标任务≥80%<90%	代理佣金费率*95%
实际完成目标任务≥90%≤100%	代理佣金费率*100%

计算公式: 月度实际完成签约金额*佣金费率*任务考核对应结算比例。

备注: 实际完成签约金额是指促成比选人与购房客户正式签订《商品房买卖合同》, 按合同约定收齐房款(含按揭款)金额。

1、合同期内, 以每个月度为 1 个考核周期。乙方若连续 3 个月未完成月度任务目标的 80%, 甲方有权单方面终止合作或选择继续合作。

2、若因乙方原因, 导致合同提前解除, 履约保证金不予退还, 未达交房标准的质保

金不予退还。

六、付款进度

1、按月度付款，乙方向甲方提交上月度的销售代理佣金报表，经甲方审核同意后，30个工作日内向乙方支付上月销售代理佣金的95%、销售代理月度服务费和抵房客户服务费。

2、甲方向乙方支付款项前，乙方需向甲方提供合规的增值税专用发票，否则，甲方有权不予付款且不承担逾期付款的违约责任。

3、若甲方向乙方支付销售代理佣金后出现退房情况，乙方需向甲方返还退房房源的所有销售代理佣金，并且如出现退房情况需按照实际成交数量计算乙方完成目标任务情况重新进行考核及计算代理佣金结算比例。

七、履约保证金退还标准

乙方提交的履约保证金5万元整，在合同期满且不再续签合同，并完成结算后甲方于30个工作日内无息退还履约保证金。

八、质保金及退还标准

为保证质量，甲方每次付款给乙方时，预留5%当期应付销售代理佣金作为项目合作质保金（销售代理服务月费不预留质保金），项目每期完成交房后，30个工作日内甲方无息支付乙方质保金。

九、人员要求

1、项目负责人1人（不驻场）、策划经理1人、销售经理1人、置业顾问5人。

2、驻场时间：项目负责人不驻场，参与项目工作每周工作时间不低于2天，并根据营销节点及甲方需求不定期驻场；销售经理、策划经理、置业顾问，在项目现场每周工作时间不低于6天。具体驻场时间及人员配置可根据甲方实际需求灵活调整。

十、甲方之义务和权利

1、甲方享有合同解除权。

2、售价、付款方式均由甲方决定，但乙方须提供专业意见和方案供甲方决策参考。

3、服务期限内，所有房源优惠策略由甲方制定。乙方无权也不得单方向购房者作出任何优惠的承诺；

4、甲方明确授权项目联络人（姓名： ；电话： ），负责与乙方

人员的沟通和联络。

十一、乙方职责与权利

1、合同期内，乙方应对整个楼盘销售业绩负责。合同期内，以每月为1个考核周期。乙方若连续3个月未完成月度任务目标的80%，甲方有权单方面终止合作或选择继续合作。乙方需配合下一家单位进行交接工作。乙方的客户保护期为20天，即退场后乙方客户享有20天保护期，乙方已带访客户在乙方退场后20天内成交的，成交金额计入乙方总销售金额并进行相应佣金计提。

2、乙方负责策划和具体实施本项目推广和销售代理销售活动及购房服务活动，乙方利用自身优势通过各种销售代理方式为本项目导入客户资源。

3、乙方将客户成功导入到甲方项目之后，乙方需继续协助甲方进行客户的沟通及协助订立合同工作。

4、乙方应为甲方保守有关商业机密，遵守职业道德。乙方不得以甲方的名义进行本合同约定范围之外的业务活动。

5、乙方全程与甲方密切联系、加强沟通。乙方指定：_____，联系电话：_____，邮箱_____作为该项目主要对接人，负责协调双方在执行本合同过程中的相关事宜。该负责人不能随意变更，若有特殊情况需要变更的，应提前十五天书面通知甲方。若未能按约通知甲方，由此产生的一切责任和后果由乙方承担。

十二、违约及处理

1、乙方未按合同约定的服务内容提供服务，两次以上甲方可解除合同，且甲方有权罚没乙方全部履约保证金及未达交房标准的质保金。

2、乙方应根据甲方要求保证团队人员的标准（包括但不限于人员数量、人员调整等），若未能达到甲方要求，甲方则在支付的销售代理服务月费中按5000元/次进行扣罚，连续2个月还未能达到甲方要求的，甲方有权解除合同。

3、若因乙方原因，造成甲方损失的，甲方有权罚没乙方部分履约保证金及质保金，若履约保证金及质保金不足以弥补甲方损失的，乙方需另行按甲方实际损失赔偿。

4、若因乙方原因，导致合同提前解除，履约保证金不予退还，未达交房标准的质保金不予退还。

5、如甲方发现乙方在销售代理销售服务过程中有未经甲方许可并严重影响项目销售之行为，则甲方可单方终止合约，并书面通知乙方。

6、如甲方未能完全履行其合同义务时，乙方首先可书面通知甲方并给予甲方十四天

的整改期，若期满甲方仍未修正，则乙方可单方终止合约，并书面通知甲方。

7、本合同的订立、生效、解释及争议，均适用中国法律。发生争议协商不成时，向甲方项目所在地人民法院提出诉讼。

8、本合同若有未尽事宜，由双方协商另行签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

9、本合约一式陆份，双方各执叁份，均具同等效力，自双方签字并盖章之日起生效。
以下无正文。

甲方(签章):

乙方(签章):

经办人:

经办人:

年 月 日

年 月 日

附件 7:

重庆渝开发股份有限公司营 销案场操作手册

(试行版)

目录

- 1 总则
- 2 案场销售道具要求
- 3 销售服务标准
- 4 早晚会标准
- 5 案场品质巡检机制
- 6 轮排规则

1 总则

1.1 目的

为提高重庆渝开发股份有限公司（以下简称“公司”）营销案场服务品质，提升营销案场接电、接访质量，重视客户看房、购房感受及后期关怀，加强项目管理团队对案场服务品质、展示标准的监督管理，增强营销各岗位业务操作手册性，结合公司实际情况，制定本操作手册。

1.2 适用范围

本操作手册适用于公司本部，**合资项目公司参照本操作手册执行。**

2 案场销售道具要求

道具	使用要求
渝开发公众号二维码	各项目案场需根据实际要求制作统一水牌对“渝开发公众号”二维码进行展示，放置于案场各个洽谈桌及签约桌面，方便置业顾问引导客户进行扫描关注；
移动销售 ipad	案场根据实际情况准备移动销售 ipad 展示道具，实时更新 ipad 里面的展示内容（必须包含：交付区图片、装修设计图、竞品户型图等）
接电登记本	售房部前台放置《接电登记本》，确保每组来电客户登记在案
透明公示展示	按照要求进行，具体要求详见附件一

3 品质标准

检查严格按标准执行，细分为：销售服务标准、客户关怀维系 7 项标准动作。

3.1 销售服务标准

类别	销售服务标准
销售形象礼仪	1、销售人员统一着工装，男士：衣着整洁、着统一工装、头发不染异色；女士：衣着整洁、着统一工装、淡妆、不佩戴夸张饰品、头发不染异色。

	2、不得在办公区和接待区补妆、梳头、照镜子、吃东西、系领带等（卫生间或更衣室整理）；
物业形象 礼仪	男士：衣着整洁、着统一工装、未染发、未续胡须；女士：衣着整洁、着统一工装、淡妆、头发扎起、不佩戴夸张饰品。
接听来电	1. 客户来电及时接听：振铃 3 次及 3 次之内或彩铃 15 秒内接听。
	2. 电话接通后，置业顾问有标准化问候：“您好，xx 项目（品牌+标准案名）……，我是您的专属置业顾问 XXX”
	3. 置业顾问在交谈中主动询问客户的姓名、联系方式
	4. 置业顾问主动询问客户的购房需求（面积或户型）
	5. 置业顾问主动邀请客户到访，并预约客户到访时间。当客户婉拒来访时，置业顾问要进一步的争取。
	6. 通话过程中，主动询问客户到访案场的方式，并通过电话/短信/微信的方式，主动将楼盘的具体位置、行车路线详细告知给客户。
	7. 电话接听礼貌得体，遇到不能回答的能恰当应对（如告诉客户稍后回复电话、邀请客户到现场再进行详细解答等）
	8. 挂断电话前，主动询问客户还有什么需要了解，主动感谢客户致电。
	9. 电话挂断后 10 分钟内给客户发送邀请看房短信/微信。短信/微信内容需包含项目名称、项目位置、置业顾问姓名和电话。
	10. 置业顾问等待客户先挂断电话，或等待 5 秒后再挂断电话。
销售 接待礼仪 及流程	1. 销售中心接待人员及时礼貌地迎接客户，不得出现客户进入销售大厅门口无人迎接的情况。使用标准用语欢迎客户光临“您好！欢迎参观 XXX 项目”。
	2. A 位及问位人员全部站式服务置业顾问不得在前台扎堆看手机；
	3. 问位人员主动询问客户是否第一次到访，是否有预约的置业顾问；如客户有预约，安排预约置业顾问接待；如无预约安排其他置业顾问接待；客户等待置业顾问前来接待的时间不超过 3 分钟。
	4. 如置业顾问 3 分钟内没有到，问位人员要安排客户休息、等候。
	5. 客户落座等候 5 分钟后，若仍然没有置业顾问接待，或客户因为没有置业顾问接待而至前台或接待台询问（不限时间），问位人员应向客户说明原因并进行安抚。
	6. 客户进入售楼处接待区域后 3 分钟内有客服人员主动奉上饮品。
	7. 案场客户可视范围内，置业顾问不得出现任何与工作无关的散漫行为。如：吃零食、看报纸杂志、打闹、化妆、打牌、斜躺倚靠、睡觉、打游戏、闲聊家常等。
	8. 置业顾问需自我介绍并提供名片，通过寒暄沟通，拉近与客户的距离。
	9. 置业顾问对渝开发品牌发展历程、品牌实力、其他项目布局情况、物业品牌实力、服务优势等情况进行介绍。
	10. 置业顾问主动询问客户购房需求，包括购房目的（自住/投资/出租）、户型、面积大小等，并推荐合适的房屋。
	11. 过程中，主动询问客户的基础信息，包括家庭结构、工作地点、现居地点、获知项目的渠道。

	12. 置业顾问摸底客户已经去过哪些项目参观，并询问客户感受，不得对竞品进行恶意打击、诋毁。
	13. 接待过程中不能出现临时寻找或借用置业顾问道具现象。
	14. 置业顾问需全程陪同客户，包括参观示范区和样板间（若示范区和样板间不开放则不必陪同，但需向客户说明），若中途需要离开给出合理解释。
	15. 接待过程中无打电话现象，若有点电话接进，应主动向客户道歉并说明情况后接听，并且通话时间应在 20 秒内。
	16. 置业顾问需主动带看透明公示内容、不利因素展板。并结合透明公示内容、不利因素展板或区位图/沙盘模型主动告知客户项目透明公示相关内容，并在客户脑海中形成专业名词印象。
	17. 置业顾问主动邀请客户参观示范区，沿途结合示范区实景，对小区园林景观亮点进行详细介绍，加深客户感观印象。
	18. 置业顾问主动邀请客户参观样板间（如有），利用样板间道具详细说明住宅性能，对样板间的介绍有吸引力，并结合生活实际举例，利用户型设计解决客户居住痛点。
	19. 置业顾问在进出大门或电梯指引时应姿势规范，若示范区处于施工状态（在项目部同意的情况下），要提醒客户带好安全帽。
	20. 原则上，在房屋未交付前，置业顾问仅能邀请客户参观示范区，如遇客户要求参观所购房屋（未达交付标准）时，需征求项目部同意后，要提醒客户带好安全帽，按照指定路线参观。
	21. 在逼定阶段，置业顾问主动为客户提供相应的销售资料（楼书、户型图等），询问客户的购房预算、购房资格、付款能力。
	22. 置业顾问主动扼要介绍“渝开发公众号”的内容，并邀请扫码关注。
	23. 接待完成后，置业顾问主动提醒客户带好随身物品，用项目专用袋子帮助客户整理项目楼书等相关资料。
	24. 置业顾问礼貌地向客户道别并送到门口，主动表达客户以后如有什么不清楚的地方可随时电话联系。
	25. 置业顾问在客户离开销售案场后当天发送感谢短信。
	26. 客户到访后 3 天内（到访销售案场的次日开始计算），置业顾问进行电话/短信/微信回访，并主动邀请客户再次到访销售中心。
销售讲解能力	1. 客户主动提问近期楼市政策和楼市后，置业顾问需要做到：
	1) 能够结合自身项目进行解读，表达出对市场的近期动向、近期出台的新政有清晰的了解。
	2) 不对楼市的走势作任何的预测或判断。
	2. 当客户表示现在看的房子有缺点（对价格、户型、地段等因素不太满意），置业顾问积极引导客户发现产品的优势。
	3. 客户主动提问项目竞品后，置业顾问需要做到：
	1) 对竞品项目评价客观中肯。
	2) 对于竞品项目产品、价格和近期节点（如户型/面积/主要销售人群/销售节奏：开盘、顺销、尾盘或其他竞品项目情况）熟悉。
	3) 严禁出现对于竞品项目进行恶意诋毁。

	4. 接访或销售过程中，需严格按审批说辞文本讲解，不得超出审批说辞范围，不得有夸大或不实等口头或书面承诺，擅自增加与事实不符的描述。
认购至签约	认购五步：全程陪同付款、喜送客户离开、当日温馨短信、2次提醒签约
签约至交付前	签约十步：主动迎接客户、协助签约付款、喜送客户离开、主动邀请活动、传统节日短信及项目信息告知、生日短信祝福、合同备案告知、产权领取告知、日常短信互动、交房通知发送

***销讲说辞注意事项：**

(1) 置业顾问在蓄客期进行销讲前，项目必须完成对应所售产品说辞审批。若说辞内容未完全确定，可对已明确部分内容进行前置审批；过程中有重要销售说辞增加或更改，需及时进行系统审批。开盘前其他销讲内容逐步明确后，需综合前期已审批内容统一更新销讲审批，审批完成后方可讲解。

(2) 过程中其他部门向营销传达的所有内容（尤其是利于销售的内容），项目必须保存可追溯和留存的痕迹（可以会议纪要、签字文件等形式），方可进行销讲。

(3) 对于前期按审批说辞输出的内容，在后期有重大调整的，除需重新进行系统审批外，项目应在案场对调整事项进行公示。

客户关怀维系 7 项标准动作				
类别	签约前客户	准业主	执行时间	责任人
短信或微信	来电、来访、认购：当日发送短信（由项目统一制定内容）	/	每天	置业顾问
	签约：前 2 天或签约前 1 天打电话或者短信提醒客户签约事项。			
	/	生日：当天发送祝福短信至业主，由项目值日生提供当日客户生日名单到项目销售群	每天	置业顾问

	天气（12 节气）：问候发送短信（由项目统一制定内容）	每月≥1 次	置业顾问	
	活动邀约：新签约的准业主须提前进行活动邀约（每月 1 次，可专场或结合暖场活动进行）	活动前 7 天	置业顾问	
电话	/	客户签约后第一天，给客户发短信	签约后第一天	置业顾问
书面	客户移交： 1. 置业顾问离职办理，需对所有客户全面移交，后续跟进人员需对离职置业顾问所有成交客户以短信或电话形式进行对接联系。 2. 置业顾问提离职当天，完成《XXX 项目置业顾问离职交接清单》一式两份的填写工作，一份交至销售代理公司，另一份交至项目销售执行。 3. 《XXX 项目置业顾问离职交接清单》需由代理公司销售经理、开发商营销经理、项目销售执行共同签字后，才可办理离职。		交接当天	置业顾问

3.2 客户维系 7 项标准动作

(1) 所有项目须严格按七项维系动作执行，相关资料按要求存档以备市场营销部各条线检查。

(2) 成交客户为公司内部员工或敏感客户的，应与其他业主一视同仁，按要求执行关怀、维系，涉及电话回访的可调整为微信或短信形式维系。

(3) 凡在职置业顾问应与客户保持正常维系，直至交房，销售撤场已移交物业的项目或置业顾问异动交接的，应协助物业/新接手置业顾问解决客户问题，市场营销部各条线随查。

4 早晚会标准

案场早晚会标准和管控机制	
早会	早会开始时间不晚于每日 9:30，项目营销各条线要求全程参加早会。
晚会	每日销售结束后需开晚会，销售条线对当日工作情况进行梳理汇总。

要求	每天早晚会需作会议记录
每日早会标准	
早会关键点	整队进入良好工作状态：工作安排及管理要求
早会内容 (参考)	1、仪容仪表检查 2、再次确认个人、小组、团队当日目标及奖惩 3、当日重点工作事项明确和安排：当日销售节点传达、主推房源确认、输出口径噱头保持一致、以及昨日晚会重点内容回顾和抽检
每日晚会标准	
晚会关键点	当日分析总结及次日工作安排：深度盘客+找出问题及时调整+案例/金句分享
晚会内容 (参考)	1、当日成交与未成交客户梳理，同时根据未成交客户抗性梳理专项说辞。针对成交客户梳理客户买点、卖点、亮点金句、说辞讨论，分享当日典型客户成交及未成交案例，当日成交率低则全员复盘点评
	2、当日接待难点及调整措施，包括道具梳理，由头包装，抗性说辞更新、丰富等；
	3、当日工作盘点，目标回顾及未完成差额的补充动作，及时反思、及时表扬；
	4、次日工作安排，预排到访客户及场景预设
	5、节点性邀约老客户及叛逆客户，统计第二天到访客户情况。（晚会前统一培训说辞集中邀约）
	6、策划推广上线内容预告知，监控来电数据。
	7、近期地产相关知识、新政内容培训、延展分享及工作中的运用体会
	8、当日公众号关注情况，项目网络阵地，论坛贴转发，回复情况盘点，网络负面情况盘点。

5 案场巡检机制

案场巡检要求	
项目每日巡检 (营销、物业分工)	1、项目营销人员负责案场销售展示、宣传物料和办公用具的巡检，当日巡检发现的问题，跟进至问题处理完成。
	2、项目物业人员负责水、电及办公区和示范区的日常安全巡检，当日巡检发现的问题，跟进至问题处理完成。
	3、 每日首次巡检时间要求： 巡检人员需在 8:30 之前到岗，按照《案场品质巡检表》进行项目巡检，在 9 点前在项目微信群中发出项目巡检日报。巡检中有需处理的问题，发图和问题描述到群中圈相应处理人（策划、物业、工程等）。

4、管控机制：

(1) 巡检人员在每日 9:00 之前完成当日巡检，并将《案场品质巡检表》和巡检问题发到群中（巡检问题照片+问题描述+圈相关责任人）；

(2) 巡检人员需将当日巡检问题记录在项目前台电脑《项目巡检问题统计表》，并备注整改责任人，方便次日值日生可再次核对前日巡检问题是否解决；

6 轮排规则

案场轮排规则	
序号	规则
1	项目根据排班表确定当日接待顺序，A 位站位，BC 位前台坐位，C 位为接电位。
2	连续 2 周末未开单则该置业顾问强制停岗，或减少接待次数，强制停岗后上岗后从末尾排起（根据项目）
3	置业顾问在接待新访客户或排休不在案场时老客户到访首选为末位帮接
4	如因公外出漏接客户可补 A 位，排休或因私事过位者，不可补 A 位
5	处于 A 位的置业顾问如遇老客户到访，应先接待老客户，B 位补位，接待完后不再补 A（等同于过位，直接进入下轮排位）
6	所有排位不允许置业顾问私下换位、插位等情况出现
7	老带新、销售自拓、朋友介绍可点接（但须出示相应证明，如报备记录，到访前的聊天记录、通话记录等），B 位补位，接待完后不再补 A（等同于过位，直接进入下轮排位）
8	同行踩盘由末位接待，若接待过程中轮过了该置业顾问的 A 位，接待完成后可补 A，未轮过则继续参与轮排