**道怡地产崇阳项目绩效考核方案**

本方案为试行版，自2025年1月1日起执行

#### 一、考核对象

佳安小区与香苑项目全体置业顾问、销售主管

#### 二、绩效工资界定

上述各对象绩效工资均为500元/月，原底薪不变。

#### 三、绩效工作范围

##### 1、销售工作

销售均以认购计，认购产品含住宅和商铺，不含车位。

##### 2、日常基础工作（详见附表）

包括日常朋友圈、抖音发布；日常call客、派单、拓客、巡展；客户定期回访；按要求填写各类销售日志、报表；客户认购、签约、按揭、放款跟进；老客户日常维护；定期市场调研、踩盘；营销活动客户邀约；公司安排的其他与销售相关的工作。

所有日常基础工作完成后须截图发群，涉及客户电话等隐私信息的工作截图发给销售主管或销售经理。未发截图的均视为未完成。

#### 四、绩效考核规则

##### 1、置业顾问

* 月度认购1套及以上，当月发放500元绩效工资（提成按公司相关制度及各案场月度考核方案发放，下同）；
* 月度认购为0，分两种情况：
1. 当月日常基础工作达标率90%及以上，无绩效工资，底薪不变；
2. 当月日常基础工作达标率不足90%，无绩效工资，乐捐200元。
* 连续三个月月度认购为0且日常基础工作达标率均不足90%，予以辞退。

附表：日常基础工作统计表

**XX项目XX年XX月日常基础工作统计表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓名 | 朋友圈 | 抖音 | 陌call | 来访登记 | 回访日志 | 每天日志 | 市场调研 | 扫楼扫街插车留电 | 外拓派单(带小蜜蜂) | 资料收集与签约 | 成交客户联络问候 | 活动客户邀约 | 公司安排其他工作 | 总完成率 |
| 应完成 | 实完成 | 应完成 | 实完成 | 应完成 | 实完成 | 应完成 | 实完成 | 应完成 | 实完成 | 应完成 | 实完成 | 应完成 | 实完成 | 应完成 | 实完成 | 应完成 | 实完成 | 应完成 | 实完成 | 应完成 | 实完成 | 应完成 | 实完成 | 应完成 | 实完成 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |