附件1

**销售指标及重点工作**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **工作名称** | **考核项目** | **工作内容及目标要求** |
| **经营指标任务** | **任期内总体经营指标（2年内）** | 房产销售指标暂定14亿元。 |
| **2025年度经营指标** | 2025年房产销售指标为5亿元。 |
| **2026年度经营指标** | 2026年房产销售指标暂定9亿元（随年度经营指标变化作相应调整）。 |
| **重点工作任务** | **任期重点工作任务** | 制定并执行年度销售方案：   1. 收集并分析房地产市场数据； 2. 研究目标客户群体需求变化和趋势； 3. 分析竞争对手优劣势，制定差异化竞争策略；   4、制定品牌推广计划。 |
| 做好销售团队的组建：   1. 做好销售团队组建、培训； 2. 制定销售团队薪酬考核机制及日常管理制度； 3. 配合做好政策性房源的销售等工作。 |
| 开拓销售渠道：   1. 开设并培育热门抖音号、微信视频号； 2. 拓展与房产中介、金融机构等合作渠道。 |
| 舆论风险控制与应对：   1. 创造良好的销售外部环境； 2. 及时识别和评估销售过程中可能存在的风险，制定风险应对预案，及时处理相关舆论事件。 |
| **2025年度重点工作任务** | 制定并执行2025年度销售方案：  1、收集并分析房地产市场数据；  2、研究目标客户群体需求变化和趋势；  3、制定2025年竞争策略：  4、制定2025年品牌推广计划。 |
| 做好销售团队的组建：  1、做好销售团队组建、培训；  2、制定销售团队薪酬考核机制及日常管理制度；  3、配合做好2025年政策性房源的销售等工作。 |
| 开拓销售渠道：  1、开设并培育热门抖音号、微信视频号；  2、拓展与房产中介、金融机构等合作渠道。 |
| 舆论风险控制与应对：  1、创造良好的销售外部环境；  2、制定风险应对预案，及时处理相关舆论事件。 |
| **2026年度重点工作任务** | 制定并执行2026年度销售方案：  1、实时跟进、分析房地产市场数据；  2、研究目标客户群体需求变化和趋势；  3、制定2026年竞争策略；  4、制定2026年品牌推广计划。 |
| 做好销售团队的管理：  1、做好销售团队日常管理及培训；  2、对销售团队进行考核；  3、配合做好2026年政策性房源的销售等工作。 |
| 开拓销售渠道：  1、深化培育抖音号、微信视频号，使其达到一定关注数；  2、进一步拓展与房产中介、金融机构等合作渠道。 |
| 舆论风险控制与应对：  1、创造良好的销售外部环境；  2、及时识别和研判销售过程中可能存在的风险，及时处理相关舆论事件。 |