**附件三：**

销售代理公司考核评分细则

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **考核分类** | **考核细项** | **考核标准** | **权重** | **评分** |
| 1 | 资质类 | 实力与信誉 | 专业人员素质水平，所占有的市场信息资料，所拥有的固定办公场所、行业资源能力、行业渠道整合能力以及代理商的信誉等综合实力 | 10 |  |
| 团队实力及专业人员数量质量 | 公司团队人员数量，以及房产销售团队专业水平，人员质量，团队执行力，销售力，人均收入等综合考量 | 10 |  |
| 2 | 资质 | 动作方式是否规范，是否具有从业资质证书，在当地房地产管理机构是否备案 | 5 |  |
| 3 | 企业文化 | 职业精神 | 负责人和职员是否具有良好的职业道德和信誉，能否为委托方保密，工作是否客观、真实、真诚 | 5 |  |
| 4 | 管理、沟通和协调能力 | 是否有一套严密有序的销售管理制度和方法，现代团队激励管理模式，是否具有信息收集、储存、传播能力 | 5 |  |
| 5 | 策略推广及公关整合能力 | 是否具有良好的声誉，是否有良好的媒体资源，是否成功组织策划过大型的楼盘销售操盘推广能力 | 5 |  |
| 6 | 业绩履历及业绩能力 | 近一年市场同行业业绩及市场占有率 | 在当地城市所代理项目的数量，年度成交额，项目销售成功率和市场影响力 | 25 |  |
| 7 | 市场调研能力 | 是否能够贴近市场，并将获得的大量市场信息进行深度分析，提交具有高水准的市场调研报告，为项目提供准确的市场销售依据 | 5 |  |
| 8 | 可投入营销工作的资源 | 是否具有可为项目提供支持的人力资源和客户资源的支持，能否提供完善的售前、及售后附加服务 | 10 |  |
| 9 | 客户满意度 | 所服务或在操作项目的客户对该公司的满意度如何，是否因销售业绩不佳被合作方清场 | 5 |  |
| 10 | 对外宣传 | 综合宣传能力 | 有专业宣传团队，业务涵盖广告制作、对外媒介（广播电视台、报纸等） | 15 |  |
| 合计 | | | | 100 |  |