**采购需求**

**一、商务要求（技术要求里另有注明的以技术要求为准）**

|  |  |
| --- | --- |
| 付款条件 | ▲佣金支付时间为该客户已支付全部房价款且成交供应商结算资料提交后（若无异议书面通知成交供应商）30个工作日内支付。成交供应商需确认收到佣金后5个工作日内发放至该套业绩归属经纪人方账户。 |
| 履约保证金 | 本项目无履约保证金 |
| 服务期限 | 自合同签订之日起1年（成交供应商在 2024年07月31日前，累计完成带看指标100组，销售指标5套（含），若指标均未完成，采购人有权单方面解除合同**。**） |
| 服务地点 | 温州冶金房地产开发有限公司指定地点（温州市洞头区元觉街道兴岙路168号） |

**二、技术要求**

1.为采购人的半岛琴湾（推广名：山海艺墅）项目可售商品房提供渠道代理服务，促成采购人与供应商招揽的客户签订《商品房买卖合同》及其附件、附录等相关法律文件（以下简称“ 《商品房买卖合同》”） 实现采购人售出商品房的目的；

2.主力门店铺排，至少5名经服团队整合联动温州三区一二手门店，每日、每周计划线下地推人员携带项目宣传物料下至门店宣讲。专职渠道团队每日铺排30-40家门店并拍摄照片汇总给采购人；

3.建立经纪人大群，保持每日释放项目销售信息，成交信息，佣金信息释放不少于20个群，增加经纪人对项目关注导向及项目影响力；提高项目热度，项目贴片及内容发中介大群让经纪人大量转发，转发量提高让客户认知品牌同时可促进项目快速去化。

4.经纪人圈层：组织经纪人邀约持有同类别墅产品客户资源的门店经纪人进行圈层，对项目优势说辞培训，给予快速佣金结算保障，主要目的提高主打项目热情，预计邀约20-30人。

5.整合温州市区及周边郊县经纪人资源，植入项目广告，宣传项目信息，促成带访项目；

6.网罗近3年，洞头项目经纪人带访情况，拜访经纪人，宣传项目信息，促成历史客户带访项目；

7.对项目宣传资料进行设计，含微信贴片、户外广告及海报等的设计；

8.对同期销售的洞头项目进行数据监测，促成经纪人转带访本项目。

**三、报价要求：**

1.报价包括本次项目实施所需的人员工资、奖金福利、服装、日常办公生活用品、差旅费、保险、利润、税金、培训费、人身意外伤害保险费、政策性文件规定费用及合同包含的所有风险、责任等所有费用，供应商应列入而未列入其中的费用，均视为已包含在内，风险由供应商承担。

2.根据销售业绩计提佣金，**▲**销售佣金最高限价为4.3%，高于此最高限价的投标无效，项目转让、保障房、人才房、非代理公司推荐客户不计入销售业绩，不计提佣金。

**四、其他**

**1、标“▲且加下划线”的有关技术和商务要求为实质性条款，响应方必须做出实质性响应，否则视为无效响应文件。除此之外其余的指标、服务要求以及合同条款可在磋商现场，根据磋商小组与供应商的磋商进行变动。**

**2、除磋商文件中所明确的采购需求规格外，欢迎其他能满足本项目采购需求且性能相当于或高于所明确的服务参加磋商报价。同时在采购需求偏离表中作出详细对比说明。**

**3.如技术部分中未特别注明需执行的国家相关标准、行业标准、地方标准或者其他标准、规范，则统一执行最新标准、规范。**