

苏州中润建设管理咨询有限公司文件

苏中润营销字（2016）7 号

签发人：王洪新



全员营销管理办法（试行）

一、目的

有效的开拓公司各类业务市场（包括监理、代理、造价、项目管理等），激发全体员工的业务营销激情，积极鼓励全员参与到市场营销中，从而充分挖掘企业内部（员工）一切可利用的资源。强调以市场为中心，营造一个团结协作、拼搏进取、全员参与营销的工作氛围，力争使公司的各项业务上有一定飞跃并取得良好的经济效益，达到企业与员工双赢的有利局面。

二、流程

- 1、员工对项目信息收集、整理后交公司市场营销部进行登记备案；（见附表一）
- 2、市场营销部对该项目经过可行性分析，成本分析后确认其信息为有效信息后，提交公司领导小组审批；（见附表二）
- 3、领导小组审核后最终确定：（1）该项目是否有必要进行过程跟踪；（2）如何跟踪；（3）确定主跟踪人；（见附表三）
- 4、市场营销部负责招投标流程（如需要），中标后合同的签订等各项工作。

三、职责

- 1、提供信息者：提供项目信息，做好提供项目业主或中间人与公司的对接，协助主跟踪人做好项目的跟踪及项目实施中的协调工作。
- 2、市场营销部：对提供信息的人员提供建议、咨询，对项目经进行可行性分析、成本分析后，将信息情况汇报领导小组，配合主跟踪人做好项目的过程跟踪。
- 3、领导小组：决定项目是否跟踪，确定主跟踪人，确定项目跟踪方法，确定最终报价，审批暂支经营费用。
- 4、主跟踪人：作为项目跟踪的牵头人做好对项目的具体跟踪事宜。

四、奖励

对员工提供的项目信息按下列步骤程序进行奖励：

- 1、员工提供项目信息经市场营销部分析审核后，确认为有效信息，最终经领导小组审查后确定不实施跟踪，奖励人民币 200-500 元，一星期内发放奖励；
- 2、领导小组对有效信息确定实施跟踪，对提供有效信息员工奖励人民币 1000-2000 元，一星期内发放奖励；
- 3、跟踪的项目取得结果，最终合同签订后，按合同金额的 5%~10%进行奖励，具体奖励金额则根据项目情况由领导小组最终确认。（合同签订后两周内发放奖励额的 50%，项目结束后发放剩余的奖励）

五、执行时间

2016 年 7 月 16 日开始试行。

苏州中润建设管理咨询有限公司

2016 年 7 月 15 日

附表一

项目营销信息表

编号: ZR-YX-XXB-X

项目名称			
建设单位			
服务内容			预计合同金额
项目概况	地址		
	面积		
	造价		
	开、竣工时间		
资源情况：			
营销建议：			
市场营销部：			
提供人		日期	

附表二

市场营销部项目分析表

编号：ZR-YX-FXB-X

项目名称	
项目概况	
预计人员配置：	
成本简易分析：	
可行性分析及营销方案：	
审核意见： ☐ 有效信息 ☐ 无效信息	
市场营销部经理	
日期	

附表三

项目营销审批表

编号：ZR-YX-SPB-X

项目名称	
审批附件	项目营销信息表（编号）： 市场营销部项目分析表（编号）：
市场营销部经理意见：	
总经理审批意见：	
董事长（正、副）审批意见：	
最终审定结论： ☐ 实施跟踪 ☐ 不实施跟踪 确定跟踪人：	

