**亿达丽泽中心项目渠道代理管理控制程序**

**一、目的：**规范项目渠道代理登记、客户确认、费用支付等渠道管理工作，减少和规避经营风险和法律风险。

**二、管理范围：**起始于项目制定渠道代理佣金策略，终止于项目结案。适用于办公租户。

**三、管理控制程序**

**1.0 制定渠道代理佣金策略**

1.1 项目招商部根据项目签批预算，结合项目周边市场、主要竞品佣金策略等实际情况，制定渠道代理佣金方案，并组织专题会议进行汇报，公司总裁、分管副总裁、项目总经理、财务总监参会听取并审议渠道代理佣金方案。

1.2 经上述参会者达成一致意见后，由项目招商部发起《渠道代理佣金方案审批表》，定稿版本由财务部存档。如上述方案确需调整的，参照本款执行。

**2.0 渠道代理的管理**

2.1 项目招商部拟制制式的《亿达丽泽中心项目渠道招商代理合同》，合同中需明确客户确认流程、佣金支付方式、渠道管理规范等内容。项目招商部组织公司各招商条线员工与各渠道代理公司签订合同。

2.2 项目招商部需为渠道代理公司或个人提供项目介绍、公司介绍等推广内容，并有责任监控渠道代理发布的推广内容，如有不妥之处应尽快通知其撤消信息内容。存在严重或故意违反推广内容要求的，公司有权终止与其合作，并保留诉诸法律的权利。

**3.0 渠道代理推荐的客户确认**

**3.1 客户登记。**渠道代理推荐的客户，仅以客户到现场看房为登记依据。由当日负责接待的招商人员填写《客户标准台账》，注明为渠道推荐的客户，每日发送至招商助理处汇总，招行助理将信息内容汇总，发送招商负责人、项目总经理处报备。

**3.2 客户确认原则。**如同一客户由不同渠道推荐，则客户的判定原则为按照现场看房登记的时间先后顺序为准。出现分歧时，由招商负责人进行解释和说明。项目总经理拥有最终裁定权。

**3.3 客户确认书。**客户的确认方式，参照《亿达丽泽中心项目渠道招商代理合同》执行。

**3.4渠道代理的佣金费用支付。**在与渠道代理方合作合同有效期内，如由其推荐的客户成功与我司签订租赁期限不低于1年的《房屋租赁合同》，并且该客户支付的首期费用、履约保证金按照租赁合同约定到达我司指定账户后，由项目招商部招商人员与财务部核算佣金费用额度。项目招商部招商人员通知渠道代理方提供合法有效的等额增值税专用发票。收到发票后，由项目招商部招商助理发起费用支付流程，并经招商负责人、财务部、项目总经理、分管副总裁审批后，向渠道代理方支付佣金费用。