

盐城东方投资开发集团有限公司文件

盐东开〔2018〕85号

关于印发《盐城东方投资开发集团有限公司 地产营销单位公开选定管理办法》的 通 知

集团相关部门、子公司：

为加强盐城东方投资开发集团有限公司（以下简称东方集团）选定地产营销单位程序的管理，保证公平竞争，按照“依法依规、可操作性强”的思路和“制度化、标准化、规范化”的要求，

确保营销单位选定工作公平、公正、公开。根据现行《中华人民共和国建筑法》、《中华人民共和国招标投标法》、《中华人民共和国政府采购法》、《中华人民共和国招标投标法实施条例》、《房屋建筑和市政基础设施工程施工招标投标管理办法》和省、市等有关工程招标管理有关规定，结合区管委会《政府性投资项目建设管理办法（试行）》（盐开管〔2016〕38号）、东方集团《盐城东方投资开发集团有限公司建设工程招标投标管理制度》及地产营销实际情况，特研究制定《东方集团地产营销单位公开选定管理办法》，现印发给你们，希遵照执行。

特此通知。



东方集团地产营销单位公开选定管理办法

第一章 总 则

第一条 为加强对东方集团营销单位公开选定工作的管理,控制项目成本、提高招标质量、保证公平竞争,根据国家相关法律法规及省、市、区及东方集团相关规定,特制定本办法。

第二章 适用范围

第二条 东方集团招投标部作为组织实施部门,负责组织选定地产营销单位的活动,应当遵循公开、公平、公正和诚信原则,必须接受相关行政监督部门监督。

第三条 营销单位选定工作按照国家有关规定需履行项目审批手续的,应当提前完备审批手续,取得批准方可实施评选活动。

第四条 本办法所涉及的评选内容为东方集团地产营销单位的选定,方式为公开选定。

第五条 本办法适用于东方集团地产类项目。东方集团类似需公开选定营销单位的项目,可参照本办法。

第三章 评审组织

第六条 东方集团地产营销单位管理办法经借鉴保利地产集团、天津房信集团、北大资源集团、盐城市国投集团、盐城市

城投集团、悦达地产集团，征求集团招标部、法务部、审计部等相关部门及营销行业内企业意见，并根据盐城市货物与服务招标投标管理办公室、盐城市公共资源交易中心货物与服务交易服务处及盐城经济技术开发区工程招标投标管理办公室意见，形成管理办法，在区公共服务平台上进行公开选定。

第七条 评审小组的确定。营销单位评审小组至少由5人(2名东方集团成员及3名外请专家)组成。由东方集团总经理担任评审小组组长，集团招投标分管副总任副组长，由实施主体邀请3名外请专家。3名外请专家由评标当天，在9名由纪检、审计、招投标及营销方面专家组成的外请专家库中随机选取，并应考虑评委有足够时间到达评审现场。

第八条 评定程序

8.1 评审公告发布。采用公开方式的评审活动，应当发布评审公告，编制评审文件。公告时间及报名时间应符合相关国家标准，应在行政主管部门规定的公开媒体上发布公告，公告时间及报名时间应符合相关国家标准。

8.2 资格审查：应先进行资格审查，如营销申请单位资格达不到评审文件有关要求的，将视为无效申请文件，立即取消评审资格。

8.3 营销申请单位现场介绍：介绍内容为申请单位名称、主要业绩、本项目销售方案、推广方案、开盘方案、整盘均价、代理费报价、服务质量、服务措施等有关指标。实施主体提供投影

设备，申请单位自备 U 盘，展示以前服务项目的作品（限拟为本项目服务的主创人员作品）和本项目提案。

8.4 所有申请单位的提案结束后，评审小组将按评审标准给申请单位进行评分，并推荐综合评分得分最高者的申请单位作为候选人，评审小组编制选定报告书并报评审委员会审定。

8.5 实施主体及申请单位任何一方在未征得另一方同意的情况下，不得向第三方透露与本评审有关的一切技术资料、价格或其他信息。

8.6 评审开始时，递交评审文件的申请单位不足三家时，实施主体取消本次评审，重新组织评审。

第九条 评分细则

9.1 技术评审（60 分）及商务评审（40 分）评分表

序号	评分要素	评分依据及评判要点	满分	得分
1	公司实力	企业规模、地产服务经验丰富(同期服务楼盘数量)、近三年类似项目的成功经验	10分	
2	对市场的理解	1、是否了解全国及项目所处区域出台的各项政策情况、了解政策对市场和本项目影响情况及市场未来发展走势 2、是否了解竞争对手项目基本情况、产品优劣势，营销推广策略 3、是否了解消费者生活方式，消费者需求，能够清晰的描绘消费者购买逻辑，可以有效利	10分	

		用打动消费者的推广方式		
3	对项目的理解	<p>1、是否对本项目资源、区位优势分析透彻，能够准确梳理项目价值</p> <p>2、是否了解本项目各种产品优劣势及拼合所带来的风险，可以找到相对于竞品差异化特征</p> <p>3、是否对目标客户有准确定位，了解产品的敏感点，并针对其找到精准打击渠道进行精准推广</p>	20分	
4	提案评价	1、提案主题是否与项目定位匹配，且新颖，市场冲击力强	15分	
		2、项目的形象定位与客户判断结合情况是否精准，并能起到引导打动的作用，是否具有较完善的策划推广思路，而且总体策略性较强	15分	
		3、是否制定的项目销售策略逻辑合理，符合市场，可行性强，能够帮助销售顺利完成任务，提案营销思路与推广成本整体易操	15分	
5	操盘团队评价	团队人员配备情况：同类型经验丰富，人员配备完整	15分	
			100	

满分 100 分，以评分基准价为基准，评分基准价为剔除技术标不合格申请单位后的各申请单位报价算数平均值的 95%。申请单位报价每高于评分基准价 1%扣 0.6 分，每低于评分基准价 1%扣 0.2 分，如评分为负值时按零分计算。

第四章 评定计划

第十条 根据《中华人民共和国招标投标法》及有关规定，确保营销单位选定工作公开、公平、公正，特制定本次选定办法。

10.1 评审小组或机构按照评审文件及选定办法进行评审，评审小组由单数人员组成且不少于 5 人，评委各自对每家申请单位独立打分，再对每家申请单位进行加权平均后得出每家申请单位最终分值，按得分高低排列顺序，选中前 1 名为选定单位。

10.2 确认排名第一名的申请单位如放弃中标或不能履行合同的，实施主体可以确定排名第二名的申请单位为选定单位，相关报价依据之前确定的排名第一的申请单位报价进行商谈定价，依次类推；如出现排名第一、二名的申请单位均放弃评选，则评审小组重新组织评审。

10.3 如申请单位上报全案策划及销售代理费用不一致，则按照双方报价选定低的一方。

第五章 考核计划

第十一条 为有效评价营销单位的工作业绩，全面提高营销质量，需实行营销考核计划，考核形式以业绩考核为主，多种考核形式综合运用。根据年度销售指标，制定月度销售指标。此指标需经双方确认，实施主体对营销单位的执行进行监督。

第十二条 在业务开展过程中，营销单位应忠实于实施主体提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

第十三条 顾客对营销单位的服务提出投诉，实施主体应对其核实。确系营销单位责任的，实施主体将根据所造成不良影响的程度给予相应的处罚。

第十四条 考核具体内容及考核实施细则应在实施主体及营销单位合同条款里详细表述。

第六章 纪律要求

第十五条 集团招投标部及其他相关部门，应当严格遵守评审过程中的保密工作，未正式上网发布公告前，不得向任何单位和个人透露评审文件中相关内容及审核的工程量清单，预算审计部门审核的工程量清单，审核人员应负责保密，不得向其他部门及任何无关方透露。对违反本办法的集团相关人员，视情节轻重由集团公司给予相应处分。

第十六条 所有参加评审活动的工作人员不得与任何申请

单位或者与评审结果有利害关系的人进行私下接触，不得收受申请单位、中介单位、其他利害关系人的财物或者其他好处。本人的亲属、关系密切的朋友直接或间接参与本项目的评审，或者进行与本评审有关的代理等活动时，评审活动工作人员必须严格执行回避制度。

第十七条 对评审代理单位管理考核制度的运用。被选定的代理机构及其工作人员不得对外透露应当保密的评选活动情况和资料等；不得与实施主体、申请人串通，搞虚假评选，必须承诺遵守东方集团的相关管理规定，在代理过程中，一经发现违反法律、法规及相关规定，将根据情节严重程度及影响情况上报区主管部门，由区主管部门将该代理机构进行网上公示或加入黑名单，暂停在区内的代理活动或从区内代理库中剔除，取消在区内代理资格。

第十八条 参与评审活动的人员不得有下列行为：依本办法规定应评审而未评审，或以肢解项目、化整为零等方式规避评审；与申请单位、实施主体相互串通，或在确定选定单位前，与申请单位就评审价格、评审方案等实质性内容进行谈判；暗箱操作，向申请单位透露评审文件的评审、中标候选人的推荐与评审有关的其他情况；在评审小组推荐的候选人以外选定营销单位，或者在所有评审被评审小组否决后选定营销单位。

第十九条 对违反本办法的营销单位以及其他中介服务机构或其工作人员，3年内禁止参加东方集团内任何评选工作。

第二十条 凡违反评审工作纪律构成犯罪的,依法移交司法机关处理。

第七章 附则

第二十一条 本办法由东方集团招投标管理部负责解释。

第二十二条 本办法自印发之日起试行。

盐城东方投资开发有限公司办公室

2018年3月14日印发