

履约情况评价表

项目名称	U 组团销售渠道服务合同	合同价	330 万
合作单位	惠州市海睿房地产经纪有限公司	合同期限	2025. 7. 24- 2026. 7. 25
评价内容	评价要点	标准分值 (100 分)	评价得分
渠道拓展 与客户转 介	是否按照甲方要求开展渠道转介 销售工作，积极拓展购房客户并 转介到本项目。	30	26
培训、宣 传执行	是否定期对销售队伍进行严格培 训，对甲方项目进行宣传和推动， 并通过不同形式的媒体和自身平 台对甲方该项目进行推广。	15	12
现场合规 与 秩序管理	销售过程是否遵守相关法律、法 规及规章，并全程遵守甲方案场 管理规章制度。	20	20
驻场团队 配置	是否委派经验丰富、并具有相应 资历的销售人员负责本项目的转 介、销售及现场对接工作。	20	17
信息沟通 与 策略建议	是否及时、准确向甲方反馈市场 动态、竞品信息、客户反馈等市 场信息，根据市场调研和项目自 身情况，提出有利于销售的推广 方案和提升建议。	15	13
评价得分合计			88
对中标单位履约表现的总体评价： 满意☒ 一般☐ 不满意☐ 评价部门：营销发展部 日期：2026 年 7 月 5 日			

履约情况评价表

项目名称	U 组团销售渠道服务合同	合同价	330 万
合作单位	惠州贝壳闹海房地产经纪有限公司	合同期限	2025. 7. 24-2026. 7. 25
评价内容	评价要点	标准分值 (100 分)	评价得分
渠道拓展 与 客户转介	是否按照甲方要求开展渠道转介销售工作, 积极拓展购房客户并转介到本项目。	30	24
培训、宣 传执行	是否定期对销售队伍进行严格培训, 对甲方项目进行宣传和推动, 并通过不同形式的媒体和自身平台对甲方该项目进行推广。	15	13
现场合规 与 秩序管理	销售过程是否遵守相关法律、法规及规章, 并全程遵守甲方案场管理制度。	20	20
驻场团队 配置	是否委派经验丰富、并具有相应资历的销售人员负责本项目的转介、销售及现场对接工作。	20	14
信息沟通 与 策略建议	是否及时、准确向甲方反馈市场动态、竞品信息、客户反馈等市场信息, 根据市场调研和项目自身情况, 提出有利于销售的推广方案和提升建议。	15	12
评价得分合计			83
对中标单位履约表现的总体评价: 满意☒ 一般☐ 不满意☐ 评价部门: 营销发展部 日期: 2026 年 7 月 5 日			