



深业华东地产开发有限公司

供应商管理办法

编号：
版号：A/01
页码：第 1 页

附表 2.2:

供应商履约评价表（营销策划类-营销管理部）

供应商名称	贝壳找房（南京）科技有限公司				
合同编号		合同名称	NO. 2019G77 (河西南部 22-4 号地块) 项目三级转介服务（2025 下半年度）合同		
主办部门	营销管理部	相关部门	工程管理部、成本管理部	评价时间	2025. 12. 4
评价纬度	评价指标	权重	评分标准	得分	评分部门
执行与配合 50%	执行与配合	30%	1、能按要求完成我方需求且质量合格； 2、能按要求及时、准确完成我方宣导项目方案且具有可执行性； 3、对项目信息熟知，能够配合我方完成项目推广所需产品推广及客户导客工作；	90	营销管理部
	该公司的高层领导对我方合作的重视程度	20%	1、该公司高层同我方定期保持沟通，及时解决过程中出现的问题，对我方项目给予支持。	90	营销管理部
质量完成总体评价 50%	安全文明、质量、进度等方面综合评价	40%	1、未发生知识产权纠纷及质量事故； 2、不存在违法违规隐患和质量问题； 3、进度基本满足计划要求，略有滞后但不影响关键节点的实现。 4、所提供线上线下客户宣传及时准确，未影响我方节点计划。	95	营销管理部
	对我方提出的整改通知的执行情况	10%	对具体执行中提出的整改要求和建议，基本能按时回复，接到整改/修改/更换通知后及时完成并符合我方要求。	85	营销管理部
合计		100%	评价得分		91.5
总体评价	优点：配合完成度较高，能够按我方要求完成和提供相关产品宣导及客户带访、销售必定等服务。				
	缺点：宣导计划和及时性尚需更加具体化、明晰化。				
建议改进事项	将工作任务按计划执行之余，将带客匹配度加以提高，能够促进客户转化及认购。				
说明： 1、评分采用 100 分制：100 分=出色完成，80 分=较好完成，60 分=基本满足要求，40 分=需要改善，20 分=不可接受。 2、履约评估在达到付款节点时系统自动提醒，由各部门负责人选择参与评估的人员。相同岗位可以有多个人员参与评估。其平均值为该岗位得分。同一项有不同岗位或同一岗位多人参与评估的，该项得分取所有评估结果的平均值。 3、总分=Σ（评分项权重*得分）。 4、不适用或未参与评估指标统一打 60 分。					

陈雪伟





深业华东地产开发有限公司

供应商管理办法

编号:

版号: A/01

页码: 第 1 页

附表 2.2:

供应商履约评价表 (营销策划类-营销管理部)

供应商名称	南京乐橙安家信息科技有限公司				
合同编号		合同名称	NO. 2019G77 (河西南部 22-4 号地块) 项目三级转介服务 (2025 下半年度) 合同		
主办部门	营销管理部	相关部门	工程管理部、成本管理部	评价时间	2025. 12. 4
评价纬度	评价指标	权重	评分标准	得分	评分部门
执行与配合 50%	执行与配合	30%	1、能按要求完成我方需求且质量合格; 2、能按要求及时、准确完成我方宣导项目方案且具有可执行性; 3、对项目信息熟知, 能够配合我方完成项目推广所需产品推广及客户导客工作;	90	营销管理部
	该公司的高层领导对我方合作的重视程度	20%	1、该公司高层同我方定期保持沟通, 及时解决过程中出现的问题, 对我方项目给予支持。	90	营销管理部
质量完成 总体评价 50%	安全文明、质量、进度等方面综合评价	40%	1、未发生知识产权纠纷及质量事故; 2、不存在违法违规隐患和质量问题; 3、进度基本满足计划要求, 略有滞后但不影响关键节点的实现。 4、所提供线上线下客户宣传及时准确, 未影响我方节点计划。	90	营销管理部
	对我方提出的整改通知的执行情况	10%	对具体执行中提出的整改要求和建议, 基本能按时回复, 接到整改/修改/更换通知后及时完成并符合我方要求。	90	营销管理部
合计		100%	评价得分		90
总体评价	优点: 配合完成度较高, 能够按我方要求完成和提供相关产品宣导及客户带访、销售必定等服务。				
	缺点: 宣导计划和及时性尚需更加具体化、明晰化。				
建议改进事项	将工作任务按计划执行之余, 将带客匹配度加以提高, 能够促进客户转化及认购。				
说明: 1、评分采用 100 分制: 100 分=出色完成, 80 分=较好完成, 60 分=基本满足要求, 40 分=需要改善, 20 分=不可接受。 2、履约评估在达到付款节点时系统自动提醒, 由各部门负责人选择参与评估的人员。相同岗位可以有多个人员参与评估。其平均值为该岗位得分。同一项有不同岗位或同一岗位多人参与评估的, 该项得分取所有评估结果的平均值。 3、总分=Σ (评分项权重*得分)。 4、不适用或未参与评估指标统一打 60 分。					





深业华东地产开发有限公司

供应商管理办法

编号：
版本号：A/01
页码：第 1 页

附表 2.2:

供应商履约评价表（营销策划类-营销管理部）

供应商名称	南京德乾网络科技有限公司				
合同编号		合同名称	NO. 2019G77(河西南部 22-4 号地块)项目三级转介服务（2025 下半年度）合同		
主办部门	营销管理部	相关部门	工程管理部、成本管理部	评价时间	2025. 12. 4
评价纬度	评价指标	权重	评分标准	得分	评分部门
执行与配合 50%	执行与配合	30%	1、能按要求完成我方需求且质量合格； 2、能按要求及时、准确完成我方宣导项目方案且具有可执行性； 3、对项目信息熟知，能够配合我方完成项目推广所需产品推广及客户导客工作；	90	营销管理部
	该公司的高层领导对与 我方合作的重视程度	20%	1、该公司高层同我方定期保持沟通，及时解决过程中出现的问题，对我方项目给予支持。	90	营销管理部
质量完成 总体评价 50%	安全文明、质量、进度等方面综合评价	40%	1、未发生知识产权纠纷及质量事故； 2、不存在违法违规隐患和质量问题； 3、进度基本满足计划要求，略有滞后但不影响关键节点的实现。 4、所提供线上线下客户宣传及时准确，未影响我方节点计划。	90	营销管理部
	对我方提出的整改通知的执行情况	10%	对具体执行中提出的整改要求和建议，基本能按时回复，接到整改/修改/更换通知后及时完成并符合我方要求。	90	营销管理部
合计		100%	评价得分		90
总体评价	优点：配合完成度较高，能够按我方要求完成和提供相关产品宣导及客户带访、销售必定等服务。				
	缺点：宣导计划和及时性尚需更加具体化、明晰化。				
建议改进事项	将工作任务按计划执行之余，将带客匹配度加以提高，能够促进客户转化及认购。				
说明： 1、评分采用 100 分制：100 分=出色完成，80 分=较好完成，60 分=基本满足要求，40 分=需要改善，20 分=不可接受。 2、履约评估在达到付款节点时系统自动提醒，由各部门负责人选择参与评估的人员。相同岗位可以有多个人员参与评估。其平均值为该岗位得分。同一项有不同岗位或同一岗位多人参与评估的，该项得分取所有评估结果的平均值。 3、总分=Σ（评分项权重*得分）。 4、不适用或未参与评估指标统一打 60 分。					

张部

