

# 揭秘豪宅销售：卖一套提成50万

在北京万科房地产经纪有限公司负责销售万科旗下的誉府柒柒公馆的销售员王晶(化名),近日和东家打了一场官司。王晶称,2015年9月,她和同事一起售出了一套价值7200万元的豪宅,她本应获得约25.2万元提成,但公司却拒不支付。

经过近两年的诉讼、执行,她终于拿到了提成。接受本报记者采访过程中,王晶道出了豪宅销售领域里很多不为人知的细节,比如豪宅销售员不但得形象好,还得“不差钱”,会“打眼”;另外她坦言,豪宅并不好卖,两年卖不出一套房的情况很常见。

## 索25万元提成 豪宅销售员起诉东家

王晶是高端楼盘的销售员,2015年万科地产开发北京誉府柒柒公馆一期,在朋友的介绍下王晶应聘到万科下属的北京轱辘投资管理有限公司(2016年5月更名为北京万科房地产经纪有限公司,以下简称“万科公司”)。

2015年7日,王晶与北京轱辘投资管理有限公司签订劳动合同,月工资1万元,3个月内开单底薪由1万元升至2万元,3个月内未开单底薪由2万降至1万元,半年未开单底薪降至6000元。

2015年12月,王晶出现先兆性流产的症状,在家休息。12月29日,公司以王晶不符合试用期录用条件



销售员王晶称,与普通住宅的刚需属性不同,高端住宅因为总价高,项目不好卖,只要客户愿意来看,她们就愿意等。

“他愿意来看,就相当于给了我们一个机会。而且高端的客户,对项目的了解一般比销售员深刻,更不用说见识的差距了。所以这时候,花言巧语是不起作用的。”王晶说。

为由,向她送达解除劳动合同通知书。王晶对此并不认可,遂起诉至法院。2017年8月28日,北京市第三中级人民法院终审判决继续履行劳动合同,万科公司支付王晶工资损失82137.93元,支付房屋销售提成252000元。

## 揭秘 7200万的豪宅 销售提成50万元

涉及豪宅销售员的劳动争议官司,比较鲜见。

采访中,王晶表示,要想卖出一套豪宅并不容易。王晶说自己比较幸运,成交了一套。当时客户是买给女儿的,可不巧的是,和同事“撞单”了。

2015年9月,秦先生和他的妻子一起来看房,当时是王晶接待的。几天后,秦先生再次来到售楼处,但这次是跟着中介公司来的,是其同事陈燕(化名)接待的。

王晶说,根据万科公司的规定,客户第一次来咨询的时候,要进行“客户确认名源”的录入,资料要尽可能详细,以便后期回访。

高端楼盘的目标客户很少。对销售员来说,客户第一次来的时候,就要判断这个客户是否具备经济实力,能否成为项目的客户。“你不可能直接就问客户是做什么的,经济能力如何。要从他用的东西、言谈举止,来判断他的经济实力。全身都是名牌的咨询者不一定有实力。这就得靠经验,有一定的技巧。”王晶说。

因为和同事撞单,王晶答应和同事陈燕一起完成订单。最后项目成交价7200万元,当时约定的销售提成成为

0.7%,也就是50万左右。王晶说,没想到最后为这笔房屋提成,自己还和公司打了官司。

## 面试要求自带资源 提成结算周期约一年

她说,虽然公司有高提成,但公司对销售员的要求也高,除了要求形象好、素质高,还需要自带资源。

王晶2008年大学一毕业就做高端楼盘销售,最开始在顺义的中央别墅区工作。

万科公司给的底薪和提成标准,相较她之前参与的项目,不算最高的,也不是最低的。

她说,万科公司特别要求销售员要有一定的经济基础,心态要好,不能急着赚钱,要能持续地扛盘。

王晶还告诉记者,豪宅卖出去了,等待结算拿提成也是个很长的过程,比如秦先生买的那套房子,认购一年后参与销售的陈燕才拿到提成。

“因为给提成拖的时间长,有业绩的销售员不敢轻易辞职,不然提成不给了怎么办?”王晶说。

另外,王晶说,高端楼盘项目,“不是一锤子买卖”,更不能一直强硬推销,客户关系需要长期维护,认识一两年了客户还不买房很正常。

文/记者 周蔚  
制图/廖元

# 集结 20 万款全球潮宅好货 苏宁年货节最快 2 小时内送到

1月9日,苏宁易购召开2018年货节发布会。从苏宁易购发布的诸多信息来看,今年年货节,电商有了更潮、更走心的玩法。环保零胶纸箱、为贫困地区小女孩圆梦、快递员家庭团聚计划等亮点,让电商大促变得更暖心。

而苏宁易购推出的福气小镇、红包、狗年舞狮、为城市打call等系列活动,更是率先升级了年货节的营销玩法。这些或将成为2018年开年的新风尚。

## 再打最拿手体验牌 “福气小镇”等新场景亮相

“年味是什么?我想大概是忙碌一年后,亲朋好友能在一起,互相陪伴。所以,我们年货节就是要让好年货快到家。”发布会一开始,苏宁易购总裁侯恩龙就亮出此次年货节的主题。

本次年货节,苏宁易购表示会秉承“极客精神”,将年货极速送到消费者面前,让春节不打烊的服务、全场景的购物体验,陪伴在用户身旁。

侯恩龙介绍,除了已有的4000多家互联网门店,苏宁年货节要为消费者提供新物种、新渠道、新场景,力求让用户拥有全场景沉浸式的购物体验。

福气小镇是本次苏宁六大产业联合推出的双线消费新场景。线上福气小镇,汇集百家精选年货大牌,千款甄选好年货。线下,10个城市,落地10座福气小镇。V购专员全程导购,传统民俗手工云集。



## 年货大战从快消品烧向全品类 侯恩龙当场比价秒竞拍

发布会现场,侯恩龙将为年货节准备的海量年货全盘托出。“好货不贵,不止5折。我们精选了20万款年货,填满大家的购物车。”

值得注意的是,苏宁易购年货节涉及品类不再局限于超市快消品,小家电、3C、美妆、品质大家电等悉数亮相,并且打出真尖货、真打折、真限量“三真”原则,让利消费者。

据悉,年货节期间,苏宁将推出一系列看点十足的活动:小家电品类0元购;3件7折;高达1亿的立减总额,最高立减4999元;苏宁任性付3000万免息让利等等。

如果说上面一系列产品和玩法,让大家看到了一个洋气十足的年货节。那苏宁易购发起的寻找500个村“土年货”、携手苏宁文创发起的寻味中国纪录片等活动,则呈现了一个地道中国年。

在互动环节,侯恩龙现场与竞拍比价。“以苹果全系列产品为例,苏宁较竞对便宜100-200元,2018全年,我们的这个价格都会一直保持100-200的优势。”

## 今年最潮玩法出炉: 狗年舞狮、一起打call

今年的年货节,苏宁易购还围绕吉祥物狮子,做足了文章。为此,苏宁特意请到国家非遗项目彩扎代表性传

承人、黎家狮艺第五代传人黎婉珍女士,定制了黄飞鸿同款南派“醒狮”。

发布会现场,侯恩龙还为各品牌代表颁发舞狮令,希望能够传承这项文化传统,要真正地把年味带到消费者身边。

过年抢红包,算得一种新年味。红包大战,苏宁不会缺席。年货节期间,苏宁将拿出5亿补贴,开启红包计划。与此同时,苏宁易购还发放2亿购物补贴,所得现金红包若想在苏宁购物,还可以翻2-5倍兑换购物券。

## “授渔行动”为万千娃圆梦

继成功推出共享快递盒,引领电商环保变革之后,此次年货节,苏宁易购再推零胶纸箱。这款纸箱摒弃封箱胶带,做到了真正零胶带污染浪费。

此外,年货节期间,苏宁物流急速达服务最快2小时收货,覆盖195个城市1104家门店。无人机运输与配送也已写入苏宁物流经营范围,迈向常态化运营,力求让用户迅速收到年货。

发布会现场,侯恩龙还发布精准扶贫项目“授渔行动”。每月7日固定为苏宁的扶贫日,中华特色馆正加大与助农扶贫公益的结合度,逐步将贫困地区的好货,打造成为消费者喜爱的明星产品,以此带动贫困地区的发展,圆万千贫困孩子的梦想。

2018年,苏宁易购“授渔行动”将开设一个电商扶贫频道,同步推进100家实训店的落地,真正把电商扶贫工作落到实处。