

5G 商业模式创新与商用营销技能提升

课程背景：

2019年，是中国5G元年，也是5G应用大展拳脚的一年，三大运营商5G商用网络建设正在如火如荼的展开。

另外5G为移动运营商及其客户提供了极具吸引力的商业模式。为了支撑这些商业模式，5G网络能够针对不同服务等级和性能要求，高效地提供各种新服务。运营商不仅要为各行各业的客户提供服务，更需要快速有效地将这些服务商业化。

企业不能系统理解和掌握商业模式，就会在竞争中面临淘汰！商业模式设计与创新将是包括企业领导人在内的企业团队所必须掌握的一门科学和艺术，有效解决了5G商业模式问题，就解决了5G商用推广营销的根本！

洞察未来，《5G商业模式创新与商用营销技能提升》课程向您展示5G基础知识及发展概况、5G商业模式创新十大案例，深入探讨5G时代企业如何合纵连横、跨行业整合资源？5G时代市场商机分析和5G行业营销技能提升。

中国移动、中国电信、中国联通是5G网络建设和业务应用运营的主导者，他们的岗位综合素质要求极高。如何提升省市公司市场线前端人员5G应用的拓展能力，同时知晓并能销售5G的相关业务，了解5G行业应用商务模式和推广方式。如何培养出优秀、可信赖、综合能力强的5G各岗位技术业务骨干及各级管理经理，提升营销与市场管理者5G经营管理和5G商用能力是本课程的目标。

课程体系：

5G系列培训课程采用模块化设计，可以按客户需求定制组合



课程收益：

- 了解 5G 行业融合发展战略定位与协同发展，把握行业发展及新技术趋势和企业数字化战略的发展态势
- 了解 5G 的缘起与行业应用驱动力，5G 的政企客户需求挖掘与价值塑造
- 熟悉 5G 行业发展趋势的前瞻分析，引导树立对企业宏观发展的思辨能力
- 通过 5G 商业模式创新十大案例解析，使学员全面深入的掌握 5G 行业解决方案和 5G 业务发展核心趋势，为工作决策提供系统性的知识
- 掌握项目盈利系统优化设计、商业模式系统优化设计
- 现场实战演练，当堂剖析优劣，呈现您企业的 5G 领域新型项目商业模式
- 熟悉 5G 网络的业务运营和市场竞争模式、策略、挑战及应对
- 二天风暴，让您学会如何进行 5G 商机管理和挖掘，5G 都有哪些商机可以抓？可以去渗透
- 掌握 5G 不同场景行业应用模式和商用营销技巧，明确 5G 推广工程如何实施与落地

课程特色：

- 讲师讲解，通过逻辑缜密、深入浅出的讲解演绎让学员充分理解。
- 形式多样，培训采取课堂集中培训的形式进行通过课堂讲述、短片播放、图片展示、案例分析等方式结合脑力激荡、情景模拟加以宣讲实践使学员充分牢固掌握课堂所学知识。
- 高度提炼适合中国运营商 5G 应用创新与发展的思维理念。
- 创建形成适应 5G 时代客户服务与营销的经营理念 and 商务模式。
- 融入大量国内外 5G 移动，万物互联的真实案例，实战为王。
- 学习中，重应用，招招实用；营销难，明理易，事事简易。
- 行业现状为导向，思维启迪是手段。思想顿悟，方法落地。

课程时间：2 天，6 小时/天

课程对象：运营商二级经理和三级经理以及部门主管、技术人员、市场人员、支撑人员、一线营销人员、运营管理人员

课程方式：知识讲授+视频分享+图文结合+案例分析等

课程大纲

第一讲：5G 的缘起与行业应用驱动力

一、5G的前世与今生

1. 前世：前代通信（1G2G3G4G），移动通信发展趋势
2. 今生：5G 无线技术演进路线与发展趋势

二、5G发展的驱动力

1. 国家战略、经济发展、人民生活便利的需要
2. 市场和业务、容量和效率、技术和产业驱动

三、5G能用在哪儿？

1. 八大挑战场景
2. 六大关键性能指标定义
3. 三大关键效率指标
4. 5G 发展目标与技术产业发展

四、5G离我们有多远？

五、5G竞争格局和企业制胜之道

第二讲：5G商业模式创新

一、商业模式系统

1. 什么是商业模式的4大关键要素？
2. 商业模式框架
3. 创新领先优势
4. 市场价值原则
5. 推广价值及风险
6. 推广策略：包括渠道、服务、营销、用户体验等策略
7. 商业模式创新势在必行
8. 商业模式的核心价值理念
9. 生态型企业商业模式
10. 商业模式设计体系
11. 商业模式的创新路径
12. 开发新商业模式练习（实践操作）

二、5G商业模式创新案例解析

1. 5G 车联网商业模式和应用案例
2. 5G 无线机器人云端控制商业模式和应用案例

3. 5G 能源公司智能分布式馈线自动化 (FA) 商业模式和应用案例
4. WTTx 商业模式和应用案例
5. 5G 无人机商业模式和应用案例
6. 5G 视频直播商业模式和应用案例
7. 5G 智能辅助设备商业模式和应用案例
8. 5G 视频监控商业模式和应用案例
9. 跨界融合商业模式创新案例
10. 通信企业的商业模式创新案例

第三讲：企业如何合纵连横、跨行业整合资源？

一、行业瓶颈发掘与突破

1. 企业瓶颈 VS 行业瓶颈
2. 我们的行业瓶颈是什么？
3. 如何系统性突破行业瓶颈？

二、协同竞争与战略联盟

1. 协同的力：如何突破企业资源限制？
2. 如何强化垂直联盟？
3. 如何探索水平联盟？

三、战略联盟系统设计

1. 跨行业资源整合经典方法
2. 如何设计客户共享模式？
3. 如何设计管道共享模式？
4. 如何设计广告共享模式？
5. 如何设计资源互换模式？
6. 跨行业资源整合综合设计

第四讲：5G 时代市场商机分析

一、5G 时代的机遇与挑战

二、5G 时代的盈利模式创新

1. 信息共享：革命性提升产业链
2. 信息建设：5G 时代如何构建独特商业模式？

3. R&V：虚实结合的模式创新

三、5G 市场商机分析

1. 商机管理关键步骤
2. 商机培育五大动作
3. 5G 业务布局及商机分析
4. 5G 增值服务及行业解决方案
5. 政企客户市场拓展总体思路
6. 政企客户市场发展策略

第五讲：5G 行业营销技能提升

一、5G 行业目标市场

1. 政企行业营销和普通营销的区别
2. 基于顾问式销售的行业拓展

二、行业客户 5G 营销实战训练

1. 大客户解决方案营销
2. SPIN 顾问式销售
3. 大客户销售流程
4. 大客户拜访流程
5. 大客户销售效益与进展管理
6. 大客户行为分析与关系应对
7. 大客户关系管理

三、销售商务谈判

1. 谈判的风格与性格
2. 合作式谈判战略模型
3. 谈判战术应用

4. 营销案例分享

5. 实战演练

总结与展望

课程收尾：

1. 回顾课程

2. 答疑解惑
3. 学员颁奖
4. 合影道别