

《5G时代政企客户云网融合解决方案营销训战》

云计算、物联网、大数据、人工智能等技术的创新应用和融合应用，强化云平台的服务能力，普及和深化企业云计算应用，提升企业在新常态下的发展新动能和竞争力，促进数字经济发展和经济转型升级。运营商结合企业上云的趋势，为不同行业的企业提供多样的云平台及服务。助力企业上云，帮企业节省成本、提高效率，让企业发展如虎添翼。如果企业构建 IT 设备，自行管理 IT 系统企业需要投入大量的资金、人力和时间，而在“上云”之后，大量的 IT 资源共享，企业的成长之路变得更为便利通畅。通过推进管理上云和业务上云，企业可以对接人工智能，提高生产经营效率，节省成本，增加利润。运营商助力企业上云为客户创造更大的价值。为了响应集团策略，通过“以网带云、以云促网”抢占入口，实现从单产品向“云+网+应用”的融合转变，开展云网融合营销训战活动。

第一部分 2021 云网融合市场形势分析与营销拓展策略

- 1.2021 云网融合市场洞察与市场机遇解析
- 2.移动云网业务发展策略解读与产品体系介绍
3. 移动云网融合解决方案的应用场景
- 4.5G+云网解决方案的行业赋能路径
- 5.云网融合市场拓展的 SWOT 分析
- 6.云网融合客户解决方案营销团队组织
- 7.云网融合客户解决方案营销的七个一

第二部分 云网融合客户解决方案的营销方法

1. 客户背景及需求的四维探测与现状分析
2. 客户业务场景镜像提取与客户业务痛点诊断判定
3. 基于 5G 网络环境的客户云网融合解决体系架构
4. 5G+云网融合的客户数字化解决方案规划
5. 客户云网解决方案的业务痛点解决与服务价值升级
6. 客户云网融合解决方案的 5 种营销方法
7. 客户云网融合解决方案的 3 种商务合作模式

第三部分 云网融合客户解决方案的行业应用

1. 党政军行业的云网融合解决方案应用
2. 医疗行业的云网融和解决方案应用
3. 教育行业的云网融合解决方案应用
4. 公检法行业的云网融合解决方案应用
5. 工业制造行业的云网融合解决方案应用
6. 商业连锁行业的云网融合解决方案应用
7. 金融保险行业的云网融合解决方案应用

第四部分 客户云网融合解决方案营销技巧与营销话术

1. 云网融合解决方案的产品营销包装与市场定位
2. 云网融合解决方案营销面对决策层的黄金四问与技术层的白金四问
3. 云网融合解决方案营销的四维切入法
4. 云网融合解决方案营销的“人钱事”三板斧
5. 云网融合解决方案营销的客户痛点解决方案法
6. 客户数字化解决方案的高层商务战略合作对接法

7. 云网融合解决方案的客户 5 种营销说服方法

8. 云网融合解决方案营销的七步套路法

9. 云网融合解决方案营销的模拟演练

第五部分 云网融合客户解决方案复盘与总结