

# 《5G+云业务实战销售场景案例赋能》大纲

## 【项目背景】

随着 5G 的到来和各项技术的成熟，运营商政企客户市场迎来的新的机遇，伴随着中国消费升级与技术不断进步，以云业务为代表的创新业务迎来的难得的发展机遇。抓住云业务发展的风口，迅速的政企客户市场取得云业务的发展商机，成为当前非常重要的一项工作。但由于运营商一直以传统业务为主要业务类型，销售人员已经习惯的传统业务的销售模式。而云业务销售无论从客户群的选择，到需求的确立，销售的达成与传统业务相比都有着巨大的不同，如何在短时间内使客户经理迅速掌握云业务销售的重点，成为各级政企客户部门领导关注的焦点。本课程结合电信运营商的业务实际，围绕着运营商云产品，从产品理解到客户选择直至最后的项目成交都给与了完整的讲授。我们希望学员通过学习这门课程能够掌握云业务发展的技巧，具备云业务的谈判能力。从而跟上公司的脚步，为运营商云业务的发展带来动力！

**【课程对象】** 一线营销及管理人员

**【课程时间】** 1-2 天理论+沙盘翻转+战训辅导（4-5 天）

**【课程大纲】**

## 第一部分：运营商《云业务销售能力提升训练营》理论培训

### 专题一、运营商云业务市场发展趋势及公司战略

- 1、传统业务营销向提供一站式的“云+网+X”业务市场演进
  - 案例一：某汽车零部件老板为什么在我们拜访后上云了
  - 案例二：好朋友连锁超市的软件服务提供商老吴为什么变成了我们云的支持者
- 2、云业务市场产业逐渐成熟，面临全面竞争
  - 阿里云卖什么，优势在哪里
  - 腾讯云卖什么，优势在哪里
  - 华为云卖什么，优势在哪里
  - 浪潮、金山、金蝶、用友等云卖什么，优势在哪里
  - 友商云卖什么，优势在哪里
- 3、政府引导的信息消费，为云业务发展带来巨大商机
  - 国家政策连续出台，利好云业务市场
  - 以智慧城市为依托，行业云项目不断拓展
  - 云业务打造全领域产品提供服务价值
- 4、结合 5G 应用，打造行业特色云应用：14 大典型行业拓展
  - 5G、上云与人工智能、大数据、边缘计算、物联网融入行业应用
  - 工业：两化融合与工业互联网
  - 交通-自动驾驶：园区与建设
  - 交通-飞联网：无处不在的网络
  - 能源-智能电网：管控与安全
  - 医疗：安全、稳定、备份
  - 教育：安全、便捷

- 金融：基础、安全
- 新媒体：融媒体打造
- 农业：新技术赋能
- 党政军-智慧城市
- 行业通用-5G 专网
- 行业通用-5G 无人机
- 行业通用-5G 高清行业视频
- 行业通用-5G 智慧园区

#### 案例分享

- 好邻居、凯源连锁超市企业上云实践案例
- 吉利汽车 4S 店企业上云及物联网实践案例
- 三一重工企业上云实践案例
- 某地市发改委企业上云实践案例
- 某市三甲医院企业上云实践案例
- 某省农业银行企业上云及大数据案例
- 鱼跃医疗企业云存储实践案例
- 飓风物流企业上云实践案例
- 某影楼上云实践案例

### 专题二、重点行业现状及信息化需求深入研讨

#### 1、信息化时代重点行业整体认知

2、结合行业信息化现状、模式与发展趋势（可以根据培训对象侧重行业重点进行讲解）

##### 2.1 政府机关内部解密

- ✓ 政府机关基本特点
- ✓ 政府信息化发展现状
- ✓ 政府信息化发展存在的问题
- ✓ 政府信息化主力军：智慧城市、雪亮工程、环保监督、海绵城市、城市管理

——案例分析：智慧城市（智慧政务）应用情况分析

##### 2.2 交通物流行业内部解密

- ✓ 物流行业基本特点
- ✓ 物流行业信息化发展现状
- ✓ 物流信息化的五大瓶颈

——案例分析：飓风物流企业上云案例分析

##### 2.3 金融行业内部解密

- ✓ 金融行业基本特点
- ✓ 金融行业信息化发展现状及思路
- ✓ ——案例分析：洛阳农村商业银行大数据业务需求分析

##### 2.4 教育行业内部解密

- ✓ 教育行业基本特点
- ✓ 教育行业信息化发展现状

- ✓ 教育行业信息化将面临的挑战
  - ✓ ——案例分析：衡水中学信息化案例分析
  - 2.5 医疗行业内部解密
    - ✓ 医疗行业基本特点
    - ✓ 医疗行业信息化发展现状
    - ✓ 医疗行业信息化未来发展重点
    - ✓ ——案例分析：国家医疗政策及镇江医疗镜像云需求分析
  - 2.6 零售行业内部解密
    - ✓ 零售行业基本特点
    - ✓ 零售行业信息化发展现状
    - ✓ 零售行业信息化将面临的挑战
    - ✓ ——案例分析：吉利汽车 4S 店的三大需求是什么
    - ✓ ——案例分析：村口的小卖部也有信息化需求吗？
  - 2.7 制造行业内部解密
    - ✓ 制造行业基本特点
    - ✓ 制造行业信息化发展现状
    - ✓ 制造行业信息化将面临的挑战
    - ✓ ——案例分析：中小制造企业的信息化（纺织、眼镜）
    - ✓ ——头脑风暴：信息化如何助力铁塔行业升级改造
  - 2.8 互联网行业内部解密
    - ✓ 互联网行业基本特点
    - ✓ 互联网行业信息化发展现状
    - ✓ 互联网行业信息化将面临的挑战
    - ✓ ——案例分析：游戏行业信息化需求
  - 3、八大行业的行业特点及需求深入研讨
    - ✓ 客户经理工作重点——分析行业现状，挖掘客户需求
    - ✓ 不同行业价值链深入探讨
    - ✓ 如何从客户的顾虑得到客户需求
    - ✓ 客户不同层次需求的差异化分析
    - ✓ 影响集团客户购买需求的因素
    - ✓ 集团客户的购买动机是如何形成的
    - ✓ 情景模拟：集团客户需求的探寻技巧
- 专题三、客户场景画像、产品包装及话术设计**
- 1、结合客户对象进行产品包装
  - 2、将云各种应用与客户需求倒推设计
  - 3、结合客户工作场景进行包装
  - 4、结合客户企业运营实际情况，提前做好云产品包装
  - 5、成功案例分享及各行业上云营销话术设计--不说“外行话”，成为行业顾问

——工具总结：行业研究与分析模板

——课堂练习及产出内容：借助行业研究模板做课题

——行业综述：总结提炼代表性语言用以指导行业研究

- 行业构成：确认版图以及信息化覆盖范围
- 业务链条：对照产品速查表寻找信息化机会点
- 术语总结：了解必要的专业内容保证不说“外行话”

#### 专题四、云网融合业务销售五步法

##### 1、一探机房

- 1.1 光纤：用了几条光纤？光纤干什么用？跑的是什么数据？
- 1.2 机房：机房里放的几台主机（服务器），上面是什么系统？存储的什么东西？
- 1.3 应用：有哪些系统？有哪些应用？自主开发还是第三方开发？谁在维护？

##### 2、二问现状

- 2.1 问服务：我们的网速如何，有什么问题？
- 2.2 问系统：目前有那些系统？那些是内网的？那些是外网的？

##### 3、三挖需求

- 3.1 下一步信息化发展计划
- 3.2 互联网+、政府要求、企业发展、网站、智能化等

##### 4、四引业务

- 4.1 案例：相关行业的上云案例，讲好处
- 4.2 政策：免费体验，先用再说
- 4.3 优惠：宽带、手机使用我们的，所以云业务可以享受的优惠价，或者其他云服务商提供的价钱的基础上我们能给的优惠

##### 5、五估预算

费用：每年设备更新维护费多少？人工成本多少？今年预算多少？几年折旧？

#### 专题五 行业客户销售场景里程碑

##### 1、客户初次拜访获取商机

- 说明来意
- 了解客户现状
- 给出云产品建议

##### 2、提供方案进行说明

- 解决方案的编写
- 解决方案呈现
- 标准报价策略

##### 3、方案建议跟进与改进

- 争取客户反馈建议
- 争取客户当面汇报答疑
- 约见客户高层

##### 4、客户常见异议处理话术

- 节约成本话术
- 减少投入，升级运行话术
- 节约人工话术
- 专业安全话术
- 信息安全话术
- 数据安全话术

## 5、云业务成交受理

### 专题六 工具总结及话术通关

## 第二部分：运营商《云业务销售能力提升训练营》战训辅导

理论学习最终要导入实操才能够将学习力转化为生产力，在理论培训结束后，选择若干实战区域场景，所有参训学员分小组进行实战演练，根据不同场景及目标市场特点制定销售策略、销售方式，进行销售推进。

实战过程中，老师现场进行实地辅导，对存在的问题予以纠正并提出针对性建议，以实现让学员掌握：

- 1.帮助学员掌握有效的客户数据获取方法。
- 2.帮助找准目标客户及销售策略。
- 3.提升营销组织能力和产品销售推进速度。
- 4.提升销售人员对创新业务的销售技巧和异议处理能力。
- 5.产品话术的组合包装及销售，最终实现创新业务的销量提升。

### 【创新业务产品实战演练关键动作】

## 【需要准备的工作】

项目名称	具体内容
区域市场客户画像	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ 画出不同市场政企市场的客户类型</li><li>◆ 对客户进行分类及画像</li><li>◆ 针对不同客户类型进行云需求的分析及挖掘</li><li>◆ 进行创新分场景的团队分工及任务场景</li><li>◆ 进行有效的营销组织</li></ul>
产品包装	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ 基于客户需求进行产品包装</li><li>◆ 产品包装前的准备工作</li><li>◆ 产品包装后的体验、模拟</li></ul>
销售流程	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ 定位目标客户，定位目标部门</li><li>◆ 了解客户需求，需求匹配产品</li><li>◆ 介绍产品卖点，激发客户需求</li><li>◆ 促进成交，合同签订</li></ul>
体验及呈现	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ 诱发兴趣、客户参与、促成交易</li><li>◆ 根据客户需求进行，刺激客户需要</li><li>◆ 诱导客户尝试使用</li><li>◆ 结合客户需求进行互动</li><li>◆ 形成差异化的联通优势</li></ul>
演讲及推荐	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ PPT 设计</li><li>◆ 成功案例资料准备</li><li>◆ 样板间工程的设计与示范</li><li>◆ 一对多的演示技巧</li><li>◆ 产品演示的关键动作</li><li>◆ 如何指导下属进行产品演示</li><li>◆ 每周抓住重点工作进行管理</li></ul>

- 1、按照客户画像对客户进行预拜访，提供潜在价值客户名单
- 2、事先进行产品策略匹配
- 3、摸清基本客户信息。客户联系人、关键决策人、客户云业务有关现状、痛点分析。