

电信云业务营销推广实训

【背景介绍】

随着科技进一步发展，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，迅速在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。但由于目前客户经理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，并真正达成客户签约为本课程的关键。

【培训目标】

- 1、 知悉掌握云产品体系架构和功能特性；
- 2、 可独立对陌生客户进行拜访收集客户需求
- 3、 可结合客户需求对客户进行产品推介
- 4、 通过实战培训持续对客户进行跟踪回访最终促成签单

【培训重点】

- 1、 云产品基础概论及产业生态分析
- 2、 云产品驱动经济转型升级的价值和意义；
- 3、 云产品介绍（涵盖 8 大行业产品）
- 4、 云产品销售技巧、话术、销售工具及流程介绍
- 5、 模拟演练客户拜访对我公司云产品推介
- 6、 实战演练真实客户拜访-跟单-回访-签单-总结分享

【授课方式】

专题讲解、案例剖析、互动讨论、情境模拟、行动学习、引导技术、实战演练、总结归纳等

【培训时间】

1-2 天理论+战训辅导（4-5 天）

【课程大纲】

第一部分：培训辅导 1-2 天

课题
<p>课题一：学习云产品的思维和方法；</p> <ol style="list-style-type: none">1、 云的基础概论2、 云产品技术和思维3、 云产品应用的场景
<p>课题二：云计算商业模式及企业痛点解析</p> <ol style="list-style-type: none">1、 云计算是一个交付模式2、 云计算商业模式<ol style="list-style-type: none">1) 云计算的三大服务模式2) 云意味着什么3) 从传统 IT 到云4) 为什么需要云计算3、 云计算的产业链4、 到底什么是虚拟化5、 为什么说企业将来必须要上云6、 企业虚拟化的三大痛点 <p>案例解析：</p> <ul style="list-style-type: none">● 某连锁超市企业上云实践案例● 某汽车 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● 某医疗企业云存储实践案例● 某物流企业上云实践案例● 某影楼上云实践案例

课题三：八大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

- 1) 政府机关基本特点
- 2) 政府信息化发展现状
- 3) 政府信息化发展存在的问题
- 4) 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：某智慧城市（智慧政务）应用情况分析

2.2 物流行业内部解密

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

——案例分析：某物流企业上云案例分析

2.3 金融行业内部解密

- 1) 金融行业基本特点
- 2) 金融行业信息化发展现状及思路

——案例分析：某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

- 1) 教育行业基本特点
- 2) 教育行业信息化发展现状
- 3) 教育行业信息化将面临的挑战

——案例分析：某中学信息化案例分析

2.5 医疗行业内部解密

- 1) 医疗行业基本特点
- 2) 医疗行业信息化发展现状

3) 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

1) 零售行业基本特点

2) 零售行业信息化发展现状

3) 零售行业信息化将面临的挑战

——案例分析：零售行业的三大需求是什么

2.7 制造行业内部解密

1) 制造行业基本特点

2) 制造行业信息化发展现状

3) 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）

2.8 互联网行业内部解密

1) 互联网行业基本特点

2) 互联网行业信息化发展现状

3) 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

1) 客户经理工作重点——分析行业现状，挖掘客户需求

2) 不同行业价值链深入探讨

3) 如何从客户的顾虑得到客户需求

4) 客户不同层次需求的差异化分析

5) 影响集团客户购买需求的因素

6) 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

课题四：现有云产品的竞争对手解析

1 阿里云的优劣势

2 腾讯云的优劣势

3 亚马逊和微软云的优劣势

4 浪潮、金山、金蝶、用友等云卖什么，优势在哪里

5 友商云卖什么，优势在哪里

6 如何凸显我方产品优势

课题五：云产品销售工具、方案制作与销售话术分解

1、 云产品的方案制作必须要注意的问题点是哪些

2、 部署创新业务下的云产品销售场景分析及方案制作

3、 传统政企客户应用迁移上云的销售场景分析及方案制作

4、 销售工具制作

第二部分：运营商《云业务销售能力提升训练营》战训辅导

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：

- 🚩 帮助学员掌握有效的客户数据获取方法。
- 🚩 帮助找准目标客户及销售策略。
- 🚩 提升营销组织能力和产品销售推进速度。
- 🚩 提升销售人员对创新业务的销售技巧和异议处理能力。
- 🚩 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。

一．市场分析

1. 找出不同的政企客户类型，进行分类
2. 针对不同类型做出云需求的分析及挖掘：企业客户微观四象限商机挖掘
 - 2.1) 由行业普遍痛点切入，调研摸商机、带回问题寻求支撑；
 - 2.2) 尽量填写——企业上云调研表；
3. 进行场景团队分工和任务分配

二．包装对应的产品

- 1.基于客户需求进行产品包装
- 2.包装前的准备和体验，模拟。

三 . 销售流程

1. 怎么找到找到合适的客户刚需
 - 1.1) 分析账单：宽带叠云商机
 - 1.2) 分析客户：云业务需求分析
 - 1.3) 一户一案：主推什么
 - 1.4) 找准切入：以云带网
- 3.找到合适的人
4. 分场景话术应对（IT 技术人员、网管沟通场景）
5. 分场景话术应对（企业对接人、企业老板沟通场景）
6. 分场景话术应对（促成开通试用场景）
7. 分场景话术应对（阿里云、T 云、W 云策反场景）
8. 分场景话术应对（相关行业上云案例描述场景）
- 9.演讲及推荐：
 - 9.1) PPT 设计
 - 9.2) 成功案例准备
 - 9.3) 样板工程设计与示范
 - 9.4) 一对多演示技巧
 - 9.5) 产品演示关键动作
 - 9.6) 如何对下属进行产品演示
10. 促进成交，合同签订