

《政企客户云业务创值营销培训》

大纲

第一部分 数字化时代 DICT 市场形势分析与营销拓展策略

1. 数字化时代 5G+DICT 市场洞察与市场机遇解析
2. DICT 业务发展策略解读与产品体系介绍
3. DICT 行业解决方案的客户应用场景
4. 5G+DICT 解决方案的行业赋能路径
5. 数字经济时代云业务市场拓展的 SWOT 分析
6. 云网融合客户解决方案营销团队组织
7. 云客户解决方案营销的七个一策略

第二部分云客户需求挖掘与营销切入

1. 目标客户精准画像——“2468 法”筛客户
2. 5G 时代行业客户面临的“8 大痛点”
3. 客户信息收集工具 1：客户四维需求挖掘™客户分析工具
4. 看云上网业务营销走访准备的 2 件套
5. 行业政策文件解读方法与云网融合业务对接
6. 目标客户预约拜访营销切入的四个方法
7. 看云上网产品方案营销三板斧
8. 看云上网业务挖掘的四大路径

第三部分 云业务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

第四部分：5G+云网+行业数字化解决方案拓展路径

1. 5G 网络特点优势与行业场景化垂直赋能应用
2. 5G+DICT 数字化智能化行业解决方案思路
3. 5G+DICT 融合智能化业务生态
4. 5G 网络 SDN 面向网络架构创新 NFV 业务赋能创新
5. 5G 专网行业客户建设部署与边缘计算的部署运营
6. 5G+行业数字化管理与智能化升级 5G+智慧城市 智慧生活、
7. 5G 的商业策略;高端行业及高端客户率先导入与价值重构

第五部分、5G+行业应用解决方案与商业价值收入挖掘

- 1、5G+智慧城市解决方案与商业价值挖掘
- 2、5G+智慧医院解决方案与商业价值挖掘
- 3、5G+智慧教育应用解决方案与商业价值挖掘
- 4、5G+智慧警务应用解决方案与商业价值挖掘
- 5、5G+智能金融解决方案与商业价值挖掘
6. 5G+智慧水务智慧解决方案与商业价值挖掘
- 6、5G+智慧政务解决方案与商业价值挖掘

7、5G+智能工厂解决方案与商业价值挖掘

第六部分 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

第七部分 DICT 客户解决方案复盘与总结

第二部分 实战辅导

政企客户看云上网+DICT 业务创值营销训战流程

一、目标客户选取

- 目标客户市场选择：根据业务匹配目标客户市场
- 客户清单梳理：每位学员梳理 6-8 个客户单位，填写信息收集表
- 实战安排：预约客户联系人，准备拜访资料，确保拜访路线。

二、时间安排如下

上午、下午各拜访 3-4 个客户（事先规划好拜访路径）。

拜访前，由客户经理介绍客户单位销售情况，制定销售拜访目的，确定营销策略，预期达成的目标。

拜访中，销售团队根据预约时间上门拜访客户，专业讲师作为专家参与（可以省公司数字化专家名义了解客户需求，增加学员信心，打消客户顾虑），记录学员拜访情况，观察拜访过程及要点。拜访过程中，学员不要过多依赖专家，同时专家尽量不介入。

拜访后，全体学员集中复盘，学员讲述采取 PPP 方式讲述拜访销售感受，其他学员补充完善，专业讲师根据销售要点进行点评。

三、三步骤要求

1. 准备阶段

要求：

- 各组提前准备 8-10 个目标客户清单，并在培训前一周左右的时间和客户预约上门拜访时间。
- 信息收集：客户组织信息、关键联系人信息，通信业务使用情况、现阶段销售进展情况、其他与销售相关的信息。

- 分析客户资料（思维导图方式）
- 寻找潜在商机
- 制定拜访计划
- 模拟拜访情景
- 细化销售关键行为

2. 实战阶段

要求：

- 提前组建销售团队，明确职责分工
- 真实拜访，销售促进
- 记录拜访过程
- 观察互动细节
- 落实关键动作
- 总结承诺

3. 复盘阶段

要求：小组学员集中复盘，主拜学员重点讲述，其他学员补充、提示

- 回顾拜访细节
- 提优补差
- 资源整合及内部协调
- 下一步商机跟进

四、客户清单及资料准备

1. 客户信息收集、分析工具
2. 客户销售推进计划表
3. 客户拜访计划表
4. 复盘检验表
5. 销售实战培训总结
6. 实战成功案例分享
7. 实战案例复盘集

训战执行细节流程

一、训战前一天

1. 标准规范化对接布置教室及设备调试
2. 意向客户商机清单及客户在售产品清单收集
3. 开班仪式和开班领导确认
4. 训战激励政策和培训小礼品准备
5. 建立看网上云训战执委会（客户领导+顾问组）
6. 机房参观+本地云网融合项目标杆客户清单
7. 培训时间+通关时间+训战实践+复盘时间的确认
8. 辅导路线+交通行程安排
9. 训战营销目标+训战团队分工
10. 安排训战小组两两 PK

二、训战第一天培训

1. 教练主持开班仪式
2. 邀请领导做开办致辞
3. 政企领导带领学员进行训战宣誓
4. 公布训战目标颁发训战军令状

5. 老师上课教授方法工具技巧
6. 中午组织学员参观机房或政企数字化体验厅体验学习
7. 下午老师上课学习方法演练技巧总结套路
8. 教练公布部署次日训战计划和训战要求
9. 全体学员进行话术通关

三 . 训战第二天——第五天上午

1. 分公司政企部组织召开执行动员部署早会
2. 2人一组每天拜访4家客户
3. 中午小组自己总结复盘
4. 每天做好训战群的三打卡要求
5. 下午2人一组拜访2家客户
6. 每天18:00老师主持现场+视频会议复盘
7. 严格按照复盘流程一组一组复盘
8. 老师点评部署第二天的训战安排和要求
9. 发布当日业绩通报

四 . 训战第五天下午总复盘

1. 提前确认复盘时间地点出席的领导
2. 小组体检准备复盘总结PPT
3. 实战汇总数据确奖项准备奖状奖励
4. 总复盘流程确认
5. 学员总结+老师总结+领导总结

6. 颁发团队及个人奖状及奖金
7. 客户的训战执委会做下一步持续执行的部署安排
8. 老师提出下一步执行要求和本地市场云网融合业务拓展策略
9. 提供学员训战执行工具包

最后训战总复盘

(完)