

《新形势下云服务市场洞察与市场拓展》大纲

模块一：云市场形势分析与市场洞察

1. 国家十四五规划数字化发展战略规划带来的云业务发展机遇
2. 2022 国内云市场格局分析与市场发展规模解析
3. 云服务第一梯队厂商的市场布局与业务发展特点
4. 云市场发展的高速增长阶段带来的市场机遇
- 5 政府数字化治理与企业数字化转型带来的云业务市场机会
- 6.5G+云双引擎带来的数字化转型发展推动力
7. 云服务平台的逐步成熟 IAAS+PAAS+SAAS 的全栈服务
- 8.三家运营商在云市场的发展策略与市场机遇
- 9.云服务产业链分析与云行业发展前景分析

模块二 云业务营销拓展的“七个一”策略

- 1.一套云业务客户拓展的市场规划和策略
- 2.一套云业务行业拓展营销拓展战术
- 3.一支看云业务专业拓展团队及执行小组
- 4.一套行云业务行业业拓展的营销套路与方法
- 5 . 一套云业务营销拓展的工具与资源清单
- 6.一批看云业务应用的目标客户与重要项目
- 7.一套云业务拓展的有效激励政策

模块三 云业务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. 信息收集工具 1：SKII™ 客户分析工具
4. 云网融合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. 目标客户预约拜访切入的四个方法
7. 云网融合产品方案营销三板斧
8. 云网融合业务挖掘的四大路径

模块四 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

模块五 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

模块六 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

总结：云业务+数字化解决方案营销复盘与总结