

## 《5G时代家庭市场全屋智能及宽带提速降费培训》

### 第一部分 5G背景全屋智能业务提升及发展形势分析

1. 5G背景下全屋智能业务拓展面临的市场新机遇
2. 家庭全屋智能的需求分析与智能产品组合匹配
3. 全屋智能软件平台及硬件设备整合部署
4. 全屋智能基于数字家庭业务应用场景的客户需求挖掘
5. 存量客户宽带提速降费的外呼营销流程与营销话术
6. 目标客户—需求痛点—消费心理—购买路径—营销策略
7. 全屋智能化业务发展的新市场机遇与竞争战略选择

### 第二部分：宽带用户规模拓展策略与提速降费技巧

1. 宽带市场目前面临的主要竞争问题及其原因分析
2. 宽带规模拓展与深度运营理论基础——精准营销
3. 宽带规模拓展的方法：主动出击、信息摸底、针对性分析、有的放矢
4. 深度捆绑策略实施“以一为主、综合捆绑”融合捆绑策略
5. 宽带发展的制胜法宝——找准目标用户，实施顾问式营销技巧

6. 宽带客户提速需求引导与反抢策略

7. 宽带大提速促进全屋智能融合业务收入提升的路径

### **第三部分：宽带驻点营销及扫街、扫楼、入户营销**

1. 宽带驻点营销方式选择

2. 集团驻点营销

**案例分析：**工业园驻点营销——热情主动服务，挖掘客户需求，推荐合适产品

**案例分析：**高校区驻点营销——与竞争对手唱对台戏，在产品、宣传、现场氛围取得优势

3. 社区驻点营销

**案例分析：**宽带小区营销——借助物业力量推广宽带

4. 扫街、扫楼、入户营销的关键要领——信息摸排

**案例分析：**扫街的宣传效果更深入人心

5. “三维一体”摸排体系：卖给谁、卖什么、怎么卖

6. 市场资源盘点——街道、单元楼，合作商、竞争对手等

7. 信息摸排维护

8. “三圈三问三辅导”实效性摸排维护和拜访

9. 入户营销，客户信任是关键

10. 教你一眼辨别客户，判定客户性格 精准营销

### **第四部分：5G 背景下全屋智能业务的场景化应用于产品组合**

1. 智能家庭软硬件融合业务的智能化家庭应用

2. 基于家庭各种生活场景的智能化家庭应用建设

3. 全屋 WIFI 智能门锁 智能开关 智能监控的家庭应用

4. 家庭智慧教育 智慧看护 智慧娱乐数字家庭应用
5. 5G 数字家庭赋能的产品规划与业务模式
6. 5G 背景下数字家庭基于客户使用价值的营销策略
7. 5G 背景下整合厂商构建生态建构新模式推进数字家庭

#### **第五部分：5G 背景下基于客户家庭场景的数字家庭的运营与管理**

1. 数字家庭客户体验需求的五个层级
2. 数字家庭客户三点式需求挖掘方法（痛点、痒点、兴奋点）
3. 基于客户价值的服务设计与满足客户心理服务
4. 面向客户期望价值定位产品方案（功能、价格、配套等）
5. 面向客户需要解决的问题---标定产品的核心价值和功能
6. 面向客户担心的问题---策划产品的客户体验营销方案
7. 客户兴奋点价值的数字家庭营销活动策划

#### **第六部分 5G 背景下数字家庭业务的营销技巧提升**

1. 数字家庭市场的形势分析与机会把握
2. 数字家庭市场的存量，新增客户的提值提价路径
3. 线上线下多渠道协同的数字家庭业务宣传营销模式
4. 数字家庭的传播营销服务小组为单元的团队营销模式的
5. 客户体验与精准推送及口碑塑造的营销推进流程

6. 数字家庭市场业务营销流程和关键复盘节点

7. 数字家庭营销复盘成果输出与营销方法改进

## 课程总结与回顾

1. 课程主要内容总结与回顾

2. 答疑解惑