

## “耕云行动”—云业务新技术、新趋势及新市场拓展策略

### 课程简介

#### 培训目标：

1.学习“边缘云”“多云”、“云卸载”“云原生”等云业务的新技术和新发展趋势，将云业务与竞争对手产品全面对标，帮助管理层厘清云业务的发展走势，提高业务运营管理能力；

2.了解新基建、工信部 22 号文等政策影响下云业务发展新机遇，学习云网融合产品发展趋势和策略，学习私有云、视频云和云专线、云宽带等的典型客户和针对性销售策略帮助管理层学员有效制定云网融合、边云融合、云数融合等业务发展策略；

3.了解云计算市场进入下半场后的典型云业务的典型客户和典型需求，学习突破和落单方法；

4.学习云业务的发展思路和发展趋势，将小单做成大单，将单品做成项目，提高项目收入和客户粘性

### 课程时长与培训方式

课程时长：2 天

培训方式：理论讲授、分组讨论、经验分享等。

### 主要学习内容

#### 一、云计算综述及云行业发展新技术新趋势

- MEC 边缘云与核心云融合
- 新型私有云—多云
- 云存储的新动向：云卸载
- 云专线及应用的新动向：云原生
- 云计算在 5G 时代的发展契机：边缘计算给云和云 IDC 带来发展机会

#### 二、云/网产品及云网络发展思路

- 1.影响云业务发展的新政策解析：新基建
- 2、影响云业务发展的新趋势：工信部 22 号文
- 3、政务云、桌面云、行业云与网络融合的策略
- 4 云 IDC、托管云、专线融合发展策略
- 5.云专线、云宽带产品的发展策略

#### 三、自有云产品与竞品的对标分析和卖点/买点提炼

- 1.与其他运营商的对标及优势分析
- 2.与互联网公司的对标及优势分析
- 3.与设备/硬件厂商的对标及优势分析
- 4.卖点提炼及销售话术总结

#### 四、云及云网融合产品策略、典型客户和销售落单方法

- 1、云网融合产品规划和产品包装策略
  - “技术先进性幻觉”破冰
  - “单转融”做大单
  - 私有云、托管云、云 IDC 灵活转换转变竞争维度
- 2.云及云网融合产品的典型客户和突破方法
  - 党政军类客户
  - 金融类客户

- 教育类客户
- 制造类客户
- 零售服务类客户

### 3、5G+云差异化发展策略

- “进门谈 5G，出门签云+DICT”方法论
- 通过 5G 企业内网业务带动云业务的发展
- 通过 MEC 边缘计算带动云存储的发展

### 五、运营商云业务发展策略及行业发展经验介绍及实战模拟

- 浙江云+网突破承建温州市政府私有云
- 四川云+网催熟云视讯
- 广东云计算、大数据融合发展
- 邯郸面向全国发展 CDN 业务
- 本地问题答疑与讨论