

5G 行业应用及发展前沿

【学习目标】：

- 1、 对比学习 5G 网络与传统计算带来的新技术特性，学习 5G、AI、SDN、SPN、边缘计算、算力网络、感知网络等新技术和新能力，为做好 5G 行业应用一体化解决方案设计能力和项目支撑奠定基础；
- 2、 对比主要运营商移动、电信和联通的优劣势，将中国移动的优势提炼为话术和差异化解决方案能力、控标点，帮助管理人员及行业客户总监、方案支撑人员快速对接客户需求，激发客户兴趣，积累谈资，制定差异化运营策略
- 3、 参考国内领先运营商的典型做法和典型案例，了解 5G 行业应用时代八大典型垂直行业的需求、痛点和落单切入点，以垂直行业方案设计为蓝本，学习 5G 行业应用典型应用及运维之路，分析研讨 5G 行业应用中后期的发展路线图，提高售前、售后、售中的一体化运维支撑能力；

4、 学习解决方案呈现、客户异议化解、控标点选取、落单技巧等关键环节的策略与话术，实现有效服务、有效落单、价值落单。

【课程时长】：12 小时（2 天）

【目标对象】：5G 行业应用解决方案支撑人员、行业总监、首席客户代表

等

【课程大纲】：

第一部分 打基础：5G 行业应用新技术、新能力和新的差异化策略

1. 5G 行业应用技术特性与各运营商的优劣势分析

1.1 5G 行业应用与传统 ICT 相比的主要技术创新点

1.2 云网一体化给管道（网络）带来的变化及新业务能力

1.3 算力网络、感知网络

1.4 多云、云边融合带来的新技术特性新能力

1.5 大数据、AI 新技术走向及新能力

1.6 SPN、SDN 带来的网络新能力

1.7 微服务、虚拟化技术演进带来的新能力

1.8 5G R16 R17 新技术、新特性和新能力

小结：5G 行业应用时代主要参与玩家的优劣势分析：运营商、设备商、

及互联网公司

2. 中国移动 5G 行业应用产品优势提炼及客户拜访谈资选择

- ◆ 5G 网络优势及沟通话题引导策略
- ◆ 云行业应用网络优势及沟通话题引导策略
- ◆ 其他方面的谈资积累

第二部分 理思路：涵盖售前、售中、售后的 5G 行业应用一体化运维支撑能力

提升总体策略

讨论：5G 行业应用时代那些应用场景会最先在运营商取得成功

- 1、5G 行业应用重点业务设计和变现的核心观点
- 2、5G 行业应用细分市场的场景及拓展模式
- 3、5G 行业应用售前、售中、售后一体化运维支撑的难点和重点

第三部分：讲实效：5G 行业应用针对性方案支撑、方案制定、呈现技巧

一、定方案重点：将 5G 行业应用技术优势体现为业务优势

1、政企行业客户 5G 行业应用信息化业务发展需求及痛点分析

客户的需求来自于客户的业务困惑，不能解读业务就找不到客户的痛

- ◇ 制造行业现状与 5G 行业应用项目需求
- ◇ 能源行业现状与 5G 行业应用项目需求

- ◇ 交通行业现状与 5G 行业应用项目需求
- ◇ 教育行业现状与 5G 行业应用项目需求
- ◇ 政府行业现状与 5G 行业应用项目需求
- ◇ 金融业现状与 5G 行业应用项目需求
- ◇ 医疗行业现状与 5G 行业应用项目需求
- ◇ 农业现状与 5G 行业应用项目需求

二、差异化解决方案架构设计和制作重点

2.1 解决方案整体架构

行业分析\客户需求分析\解决方案\效益分析成功案例

2.2 解决方案制作的基本思路与原则

- 客户导向
- 竞争导向
- 决策人导向

2.3.定制解决方案的两个先决条件

- 梳理客户需求，发掘我方优势
- 梳理产品与服务，发掘差异化机会

2.4.解决方案设计的要点

- 把公司的长处和优势与客户的核心需求联系起来
- 创建最大限度满足客户核心期望的方案
- 充分体现业务合作给客户带来的价值

3.5.差异化竞争：产品差异化、服务差异化、品牌差异化、价格与价值的差异化

3.6.解决方案捆绑设计的要素

三：重点行业 5G 行业应用解决方案呈现技巧

🌈 集团客户需求与方案满足的桥接思路

🌈 信息化解决方案的呈现要点

λ 集团信息化解决方案呈现的五步法则

λ 集团信息化解决方案呈现的五个步骤与具体操作

λ 冷场/异议/冲突等的处理方法

🌈 情景模拟：5G 专网解决方案呈现技巧（可采本地案例）