

5G+DICT 一体化支撑、运营和服务能力提升

【学习目标】：

- 1、 对比学习 5G+DICT 网络与传统计算带来的新技术特性，学习 5G、AI、云、边缘计算、算力网络、感知网络等新技术和新能力，为做好 5G+DICT 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+DICT 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+DICT 典型应用及运维之路，分析研讨 5G+DICT 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+DICT 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+DICT 新技术、新能力和新的差异化策略

1. 5G+DICT 技术特性与各运营商的优劣势分析

1.1 5G+DICT 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 新技术、新特性和新能力

小结：5G+DICT 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+DICT 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+DICT 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+DICT 一体化运维支撑能力

提升总体策略

讨论：5G+DICT 时代那些应用场景会最先在运营商取得成功

- 1、5G+DICT 重点业务设计和变现的核心观点
- 2、5G+DICT 细分市场的场景及拓展模式
- 3、5G+DICT 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+DICT 针对性方案支撑、方案制定、呈现技巧

一、定方案重点：将 5G+DICT 技术优势体现为业务优势

1、政企行业客户 5G+DICT 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+DICT 项目需求
- ◇ 能源行业现状与 5G+DICT 项目需求
- ◇ 交通行业现状与 5G+DICT 项目需求
- ◇ 教育行业现状与 5G+DICT 项目需求
- ◇ 政府行业现状与 5G+DICT 项目需求

- ◇ 金融业现状与 5G+DICT 项目需求
- ◇ 医疗行业现状与 5G+DICT 项目需求
- ◇ 农业现状与 5G+DICT 项目需求

2：解决方案制定的核心：痛点需求挖掘

- ◇ 需求层次理论的启发——生存、发展与价值
- ◇ 信息化如何让客户企业生存与发展的更好？
- ◇ 趋势需求挖掘法——客户行业发展状况与未来趋势
- ◇ 竞争需求挖掘法——客户行业竞争态势
- ◇ 客户商业模式与业务流程——业务流程需求挖掘法
- ◇ 愿景需求挖掘法——个人期望与组织目标

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+DICT 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）