

家庭宽带与智家业务精细化管理与规模运营策略

课程收益

- 1、 加强并提高学员对家庭互联网、智家业务发展趋势、发展模式的理解，通过对系列业界发展热点的学习，学习运营商之间、以及运营商与传统互联网家庭服务提供商的差异化竞争优势，掌握智家业务和千兆家宽业务的融合发展策略；
- 2、 对标优秀实践案例，诊断当下存在的问题，学习家宽业务的精细化发展策略，包括精细化场景营销、精细化装维、精细化服务、精细化智家产品经营等；
- 3、 掌握运营商的2023年家庭业务发展战略、产业的发展趋势，学习运营商的家庭产品策略、发展策略和运营要点等。全面提升家庭数字化产品、互联网电视和宽带业务的规划能力、发展能力和市场份额。

课程时长：1天（6小时）

课程大纲：

一、 家宽进入精细化运营新时代：

- 1、 家庭市场全面饱和之后的发展新战略
- 2、 从三大运营商竞争策略看家庭业务精细化运营的重要性

二、 智家业务发现新形势、新趋势、新热点

- 1、 从“CHBN”协同的视角看家庭市场的战略定位，如何决定智能家庭业务的发展方向？
- 2、 从业务生态“2+5”看高清视频与宽带的融合创新发展
 - 家庭宽带+大屏电视+物联网+云、大数据+“互联网+”
 - 智慧家庭生态圈：家庭智能网关+智慧平台

3、 智慧家庭业务发展新形势新趋势

- ◇ 家庭数字化需求洞察与分析
- ◇ 5G带来的新机遇新挑战
- ◇ 大屏、高清带来的新机会
- ◇ 云游戏、云教育给家庭云带来的新要求

4、 近期智家业务发展新热点

- ◇ 5G与wifi-6：谁主宰最后一公里
- ◇ 盒子大战：谁主沉浮
- ◇ 家庭云：格局未定
- ◇ 大屏、网关、音箱：谁是核心入口？
- ◇ 智慧家电、安防、教育、内容权益、游戏：谁是终极应用

三、家宽及智家业务精细化管理新模式、新策略

1、精细化产品管理

- 智家平台
- 千兆家宽接入
- 家庭安防
- 智能家居
- 家庭云
- 家庭教育
- 家庭娱乐

2、精细化运营管理

- 产品融合：基于家庭客户的需求与融合策略
- 渠道融合：多渠道协同营销
- 传播融合：传播融合策略（案例演示）
- 服务融合：服务融合策略、定义及关键要素

3、精细化服务管理

- 如何通过 KQI 评估业务体验？
- 如果构建智慧家庭体验最佳承载网？
- 4K 视频业务应用案例

四、运营商宽带互联网及智家业务精细化运营战略设计及实施路径

1、做大宽带接入是核心：运营商家宽产品分析及业务发展策略

- 运营商发展家宽的“三个视角”分析
- 运营商家宽产品策略建议
- 四大运营商家宽产品现状对比分析

2、做强平台是基础

智家平台的打造模式--高清+支付+物联网+云、大数据+“互联网+”=智慧家庭生活圈：家庭智能网关+高清平台

- 云计算及宽带的综合应用案例——三屏同播和三屏互动
- 基于大数据的智能内容推荐

3、家庭互联网和高清视频业务是切口

4、业界案例分享和标杆借鉴

- 运营商：Comcast、AT&T、vodafone、SKT 等
- 互联网公司及设备商：小米、华为、阿里、爱奇艺

五、研讨&总结