

家庭互联网与智家业务发展战略解码与具体实践路径

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、 对标知名互联网公司、国外运营商的发展战略，诊断当下存在的问题，学习家庭互联网、大视频、娱乐安防、家庭教育等的融合发展策略；
- 3、 掌握运营商的2021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、 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
 - □ 5 = 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

- ◇ 疫情加速下的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

二、运营商互联网智慧家庭融合产品发展方向及要点介绍

- 1、千兆家宽与智慧家庭业务融合发展策略
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、四类融合发展要素分析与竞争分析

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、融合产品网络承载及产品品质提升要点

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

三、运营商宽带互联网及智家业务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+”=智慧家庭生态圈：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

四、运营商家庭业务发展战略设计和实践策略研讨

1、家庭互联网产品和智家应用的定位及产业发展思路

2.战略意图、业务诉求、里程碑计划

3.创新模式与差异化竞争策略

4.客户定位与客户价值设计

5.渠道策略与客户互动设计

6.收入来源与利润模式

7.企业核心资源与关键业务设计

8.合作伙伴选择与系统成本控制

9、家庭融合产品规划和产品包装策略