

中国铁塔 5G+DICT 新趋势、新应用及新发展策略

【学习目标】：

- 1、 对比 5G+DICT 网络与传统计算带来的新技术特性，对比主要运营商中国铁塔、移动、电信和联通的优劣势，将中国铁塔的优势提炼为话术，帮助管理人员及行业客户总监快速对接客户需求，激发客户兴趣，积累谈资
- 2、 参考国内领先运营商的典型做法和典型案例，了解 5G+DICT 关键技术、及八大典型垂直行业的需求、痛点和落单切入点，为差异化解决方案制定和呈现奠定基础；
- 3、 以在教育、医疗、能源、销售、园区、政务等场景下的应用创新和方案设计为蓝本，学习 5G+DICT 初期的典型应用及拓展之路，分析研讨 5G+DICT 中后期的发展路线图，为 5G+DICT 发展做好规划；
- 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，实现有效落单、价值落单。

【课程大纲】：

第一部分 打基础：5G+DICT 技术特性、优劣势对比及客户拜访话题引导策略

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 5G+DICT 时代主要参与玩家的优劣势分析：中国铁塔、运营商、设备商、及互联网公司

1.4 5G+DICT 新技术新趋势

- ◆ 云边结合
- ◆ 多云结合
- ◆ 云网融合
- ◆ 5G R16 新技术
- ◆ 大数据
- ◆ 人工智能
- ◆ 物联网
- ◆ ICT

2. 中国铁塔 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：5G+DICT 的商业模式、典型应用场景和行业客户拓展总体策略

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（根据地方客户特点针对性选择，两天课程可选四个方向）

2.1 政务

2.2 教育

2.3 工业能源

2.4 医疗

2.5 农商

2.6 金融

2.7 交通

2.8 互联网

3、案例研讨：教育及医疗行业的拓展路径和总体思路

第三部分：讲实效：5G+DICT 商机获取、需求挖掘、针对性方案

制定、方案呈现及落单技巧

一、将 5G+DICT 产品优势体现为业务优势的策略与方法

1、政企行业客户 5G+DICT 信息化业务发展需求分析

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：解决方案销售的核心：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、解决方案架构设计与制作

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：实战研讨：重点行业 5G+DICT 解决方案呈现技巧及落单技巧

1、基于客户需求的产品耦合与方案呈现技巧

🌈 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：集团客户信息化解决方案呈现技巧（可采本地案例）