

行业大项目运作操盘

一、大项目运作需要哪些知识体系？

MTL（从市场到线索）：如何进行市场洞察发现线索？

LTC（从线索到回款）：如何把线索变成回款？

MCR（管理客户关系）：如何做好大客户关系？

Partner（伙伴体系）：如何利用伙伴体系运作？

案例：华为集客部深圳团队如何筛选客户（2022）

案例：腾讯云地产事业部如何运作资阳智慧城市项目（2022）

二、MTL篇

市场洞察：五看三定（打麻将的方法寻找线索方向）

市场管理形成线索

知识库建设赋能营销能力

合作伙伴线索对碰公司线索库

案例：华为市场拓展8法

案例：中建八局市场拓展信息化规划（2022，埃森哲咨询）

三、LTC篇

Part1：问题的提出

- 1、销售不给力怎么办
- 2、如何对业务进行结构化的审视
- 3、从客户视角来改造销售体系
- 4、与客户的运作匹配
- 5、案例：中国电子云的销售体系改造

Part2：LTC初探

- 1、推到部门墙的三大流程体系
- 2、LTC流程视图
- 3、售前售后横向拉通
- 4、业务领域纵向集成
- 5、协同变革

Part3：LTC流程细节

- 1、LTC流程落地支撑端到端的业务数字化运营
- 2、LTC需要跨部门的作战协同
- 3、基于项目的财务四算是价值创造和评价的统一语言
- 4、铁三角角色定义和管理
- 5、LTC各个阶段，铁三角的戏份不同
- 6、LTC主要流程

Part4：LTC的核心部件

- 1、管理线索：线索是 LTC 的源头
- 2、市场管理：线索管理的前序流程 (MTL)
- 3、战略管理：市场管理的前序流程 (VDBD)
- 4、管理机会点
- 5、引导客户：问题和思路
- 6、制定并提交解决方案：核心关键点
- 7、如何达成双赢的合同谈判
- 8、交付验收、合同履行
- 9、销售决策
- 10、规范运作、提升管理—实用销售管理工具与方法
- 11、总结：LTC 流程管理要点

Part5 : 案例及执行

- 1、 灵信视觉案例
- 2、 鸿蒙橡塑案例 (1)
- 3、 LTC 业务咨询
- 4、 企业数字化业务运营平台

三、MCR 篇

- 1、 to b 客户采购特征
- 2、 To b 销售四个阶段
- 3、 拜访 10 大要点
- 4、 建立互信三要点
- 5、 FABE 原则
- 6、 分级对接客户关系原则
- 7、 To b 客户的五种关系
- 8、 项目发展 6 阶段
- 9、 To B 销售 7 种武器
- 10、 九步销售法
 - 第一，解读客户 KPI；
 - 第二，客户关系管理；
 - 第三，发展教练；
 - 第四，识别 客户需求；
 - 第五，竞争对手分析；
 - 第六，差异化营销方案制定；
 - 第七，影响 供应商选型；
 - 第八，呈现价值；
 - 第九，项目运作。

四、伙伴关系

- 1、 什么是伙伴关系
- 2、 华为伙伴关系的发展历程
- 3、 伙伴关系的特征

4、伙伴关系的四个层次

5、伙伴关系技巧：OBBASM 方法论

案例：华为伙伴关系实践

五、总体大案例复盘

案例：华为深圳智慧园区 10 亿级生态式拓展方法（2022）

案例：腾讯小梅沙 7000 万项目运作方法（2022）