

云改数转实现之路：“5G+云网”赋能行业信息化

前言：“上云、用数、赋智”需要“5G+云网”落地

一、“上云、用数、赋智”提出的历史背景

1. 回顾：DICT 行业的历史发展与融合

- CT行业的发展简史
- IT行业的发展简史
- DT行业方兴未艾
- “上云、用数、赋智”需要 DICT 落地

2. CT 风光不再，赛道必须要改，云改数转是运营商的方向

- 大市场裹足难前
- 政务、行业市场前景可期

3. “5G+云网”—云改数转抓手

- 数字化转型的概念和内涵
- 运营商能力边界模型
- 5G 是行业助推器，是运营商之王牌
- 云是数字经济底座，运营商有重要优势

上篇：5G,运营商谋局利器

一、5G 技术发展的基本特征与趋势

1.1G 到 5G 的发展与飞跃

2.5G 三大应用场景分析

eMBB 之增强移动宽带业务的发展及应用

uRLLC 之高可靠低时延业务发展及应用

mMTC 之广域大连接业务发展及应用

3.5G 赋能场景采用的关键技术介绍

提升速度：微基站与 MIMO 技术

降低能耗：波束赋形技术

降低时延：移动边缘计算 MEC、设备到设备通信 D2D

切片赋能：软件定义网络 SDN 和网络虚拟化 NFV

4.5G 与 AICDE 融合趋势和架构

AICDE 内涵与介绍

5G 与 AICDE 的互促互融

二、5G 赋能行业营销解读

1.5G+政务行业应用及营销案例解读

政务行业的特点及现状分析

政府行业 5G 政策解读及应用

5G 政务行业常见应用场景解读

5G+智慧管理-移动指挥车

5G+无人机巡查

5G+可视化应急方案

5G+视频监控及综治提升

5G+智慧警务、智慧城管、智慧交管

5G+智慧党建教育

5G+智慧水利及环境保护

5G 政务落地产品案例解读及营销技巧（如黑龙江监狱 5G+远程 B 超案例等，可根据本省情况调整）

2. 5G+医疗行业应用及营销案例解读

医疗行业的现状、变化与要求

国家对于医疗信息化的相关政策及要求解读

医疗对无线场景（5G）的要求与5G机遇

5G 医疗行业常见应用场景解读

5G+MEC-医疗（医院）数据机房解决方案

5G+院内应用-远程操控场景

5G+救护应用-远程急救与机器人查房

5G+病房应用-超声推车、无线床边信息交互

5G+医联体与医共体-远程会诊与远程接诊协作

5G+社区医疗-患者数据采集

5G 医疗行业营销案例及营销技巧（如金山云 HIS 等，可根据本省情况调整）

3. 5G+教育行业应用及营销案例解读

教育行业的现状、变化与要求

国家对于教育信息化相关政策及要求解读

5G 赋能教育行业机遇与需求

5G 教育行业常见应用场景解读

5G+教育云网应用

5G+AR 教学-同步观看、实验学习

5G+云 AR 虚拟仿真实验教学

5G+VR 多场景教学业务

5G+直播-双师课堂

5G+高清视频-校园安防

5G+云桌面-校园机房实验室

5G 教育行业营销案例及营销技巧（如 5G+教室灯光等，可根据本省情况调整）

4. 5G+文旅行业应用及营销案例解读

文旅行业的现状、变化与要求

国家对于文旅行业信息化相关政策及要求解读

5G 赋能文旅行业机遇与需求

5G 文旅行业常见应用场景解读

5G+AR 智慧文旅直播

5G+高清视频-景区安防、大屏显示

5G+云桌面-景区管理平台

5G 文旅行业营销案例及营销技巧（如 5G 直播等，可根据本省情况调整）

5.5G+工业生产制造类行业应用及营销案例解读

制造行业特点、痛点及智能制造要求

国家对于智能制造、工业互联网相关政策及要求解读

5G 工矿企业常见应用场景解读

5G+云 AR-辅助装配与远程协作

5G+云 VR-生产培训与应急演练

5G+机器视觉-产品质量检查

5G+远程驾驶-作业、运输、巡检

5G+云化AGV-物料/货物的自动化搬运
5G+云化机器人、机器人臂-焊接、喷涂、分拣
5G+MEC-高密度物联网接入
5G+超高清8K视频-远程培训、远程会议、生产看板
5G+4K无线监控-安防、AI
5G+云桌面-研发、生产、销售、办公
5G工业营销案例及营销技巧（如透明工厂案例等，可根据本省情况调整）

6. 5G+金融行业应用及营销案例解读

金融行业的现状、变化与要求
国家对于今日信息化相关政策及要求解读
5G赋能金融行业机遇与需求
5G金融行业常见应用场景解读
5G+金融网点应用
5G+金融服务升级
5G+AR远程定损
5G+无线数据备份
5G金融行业营销案例及营销技巧（如AR远程定损等，可根据本省情况调整）

7. 5G+交通物流行业应用及营销案例解读

交通物流行业的现状、变化与要求
国家对于交通物流行业信息化相关政策及要求解读
5G赋能交通物流行业机遇与需求
5G交通物流行业常见应用场景解读
5G+车路协同-V2X+边缘计算+激光雷达
5G+主动安全、驾驶行为分析、车况检测、超限检测
5G+公共交通-智慧公交、智慧场站
5G交通物流行业营销案例及营销技巧（如5G后视镜系统等，可根据本省情况调整）

中篇：云网融合，运营商坚实底座

一、新形势下运营商云网融合市场发展形势与市场机遇分析

- 1、行业客户云计算、物联网、大数据、人工智能技术的融合应用需求
- 2、数字化管理赋能背景下运营商云网融合业务发展形势解析
- 3、运营商助力政企上云，助力政企数字化转型的云网融合销售点

二、新形势下运营商云网融合客户需求挖掘与业务拓展

- 1、政企上云的行业政策要求与政企单位数字化管理的需求
- 2、成本要求提升政企运营效率智能化管理的上云需求
- 3、运营商国家云及云网融合优势与其他云的区别
- 4、重点行业的上云需求与运营商云网融合业务的对接

三、政府及事业单位上云需求与云网融合业务拓展方法

- 1、政府单位上云的路径及需求管理
- 2、工信部、省市政府关于政府上云的政策及规划解读
- 3、政府事业单位上云的采购模型与运营商云网融合安全管理的对接
- 4、省市县政府上云的自上而下的业务拓展路径
- 5、政府事业单位上云的决策流程与引导方法
- 6、政府上云运营商云网融合解决方案的设计规划
- 7、政务云解决方案设计与行动步骤规划

四、企业上云需求与运营商云网融合业务拓展方法

- 1、企业客户上云的三层需求解读与深层需求挖掘
- 2、企业上云的目标和路径分析
- 3、企业上云的业务痛点与价值期望
- 4、企业上云的总体规划分步进行

- 5、运营商云网融合的优势与企业上云需求的对接
- 6、企业上云的业务赋能与数字化管理
- 7、企业上云的云网融合解决方案设计技巧

第五部分、医疗行业上云业务拓展方法

- 1、医院信息化的发展历史、趋势分析及需求分析
- 2、医院上云的总体部署分步实施效果可见的流程
- 3、医院上云业务从信息办到院长办公会的拓展流程
- 4、医院上云的云网融合方案与医院数字化管理的的对接
- 5、医院上云的迁移方案与双活方案
- 6、医院上云的安全管理与运营跟进

第六部分、教育行业上云业务拓展方法

- 1、教育行业信息化的政策要求、趋势分析及需求分析
- 2、学校上云的总体部署分步实施效果可见的流程
- 3、学校上云业务从主管部门到校长办公室的拓展流程
- 4、学校上云的云网融合方案与学校数字化管理的的对接
- 5、学校上云常见业务需求：智慧校园及云桌面
- 6、学校上云的数据存储及安全管理需求

第七部分 运营商云网融合业务拓展策略与方法总结

- 1、运营商云网融合业务的行业拓展流程梳理
- 2、云网融合业务的营销实施流程管理与方法总结
- 3、云网融合业务的营销切入技巧与方法
- 4、引导客户上云业务需求的四步引导法
- 5、政企上云客户需求的三层挖掘与客户业务运营结合
- 6、云网融合业务与传统业务的组合打包营销
- 7、云网融合业务的行业营销方法总结

下篇：DICT 方案式销售推进

🚩 案例导入：政企 DICT 业务营销最大困境在哪？

一、销售人员 DICT 业务营销思维转型

1. 我们为什么要做好 DICT 业务营销？
 - ✓ 国家对 DICT 新兴产业发展的重视度
 - ✓ 国内三大运营商针对 DICT 业务发展的不同举措
 - ✓ DICT 业务市场竞争局势升级
2. 客户需求的转变：从单产品到整体解决方案
3. 正视政企 DICT 业务发展重心，营销执行力是关键！

二、销售人员 DICT 业务营销技能一：目标客户信息收集与分析

1. 企业内部的价值链分析
2. 行业客户信息的收集与筛选
 - ✓ 部门间的利益关系收集
 - ✓ 行业客户信息收集的方法

- ✓ 行业客户信息筛选的维度划分

3. 行业客户信息的分析

- ✓ 行业客户信息分析的主要内容有哪些？

🔗 **案例模拟：针对医疗行业 DICT 业务项目信息的收集与筛选**

🔗 **群策群力：DICT 业务行业客户信息收集与分析的方法集锦**

三、销售人员 DICT 业务营销技能二：电话预约及拜访客户

1. 拜访前高效的电话预约

- ✓ 拨打电话的时机
- ✓ 预约拜访的话术

🔗 **课堂演练：行业客户拜访电话预约演练**

2. 行业客户拜访与信任建立

- ✓ 拜访前的充分准备（形象、资料……）
- ✓ 拜访时的礼仪规范
- ✓ 拜访时的破冰话术
- ✓ 与客户建立良好关系的技巧（客户感兴趣点切入）

🔗 **案例分析：为什么在陌生拜访中会屡次失败？**

四、销售人员 DICT 业务营销技能三：行客客户需求精准挖掘

1. 现场行业客户需求挖掘的模式和具体步骤
2. 围绕行业客户需求的深入探寻技巧——痛点深挖
3. 如何通过 SPIN 提问探寻客户对 DICT 项目的需求？
4. 行业客户不同层次需求的差异化分析
5. 基于行业客户需求精准挖掘的沟通技巧
 - ✓ 客户需求探询的开场白
 - ✓ 客户需求深挖的有效倾听模式
 - ✓ 客户需求深挖的引导提问攻略
 - ✓ 增加客户对我们的信任
 - ✓ 争取后续的合作机会

🔗 **群策群力：你觉得比较实用的行业客户 DICT 项目需求挖掘方法**

五、销售人员 DICT 业务营销技能四：解决方案设计与呈现

1. DICT 整体解决方案设计的步骤与要点

- ✓ 整体解决方案制作涉及的五个步骤与具体操作
- ✓ 招投标整体解决方案制作的工具箱
- 2. DICT 整体解决方案设计技巧
 - ✓ 以客户核心需要来设计方案
 - ✓ 解决方案组成模块（解决框架图）
 - ✓ 解决方案的演示内容组织和提炼技巧

工具运用：行业客户 DICT 整体解决方案的内容结构

- 3. DICT 整体解决方案的呈现模式与技巧
 - ✓ 解决方案的呈现模式（问题—思路—办法—价值—认同）
 - ✓ 解决方案呈现的步骤和逻辑关系图
 - ✓ 如何促进客户对解决方案价值的认同？
 - ✓ 行业客户深度的二次营销
 - ✓ 有效借助关系营销

六、销售人员 DICT 业务营销技能五：商务谈判与伙伴关系建立

- 1. 确立双赢利益，建立伙伴合作
- 2. 如何设定自身谈判目标？
- 3. 谈判策略与谈判准备事项
- 4. 谈判现场常见问题预见与解决预案
- 5. 现场商务谈判的控制技术
 - ✓ 谈价值避免谈价格
 - ✓ 善于使用让步来获得谈判进展
 - ✓ 如何避免陷入僵局或破裂情形？

课堂演练：讲师与学员现场模拟商务谈判，并点评给出指导性改进建议。

七、销售人员 DICT 业务营销技能六：后期客户维系与二次营销

- 1. 项目后期服务关键点
 - ✓ 主动后期服务的主要内容
 - ✓ 建立战略同盟关系
- 2. 行业客户维系与二次营销
 - ✓ 行业客户异动情况处理
 - ✓ 行业客户有效挽留

✓ 行业客户挽留对于二次营销才能事半功倍