

IDC+专线融云专项销售能力提升

一、认识自我，认识产品

1. 何为数字化转型

- 如何理解数字化转型
- 运营商的能力边界模型
- 客户数字化转型过程中，运营商的业务（产品）机会在哪里

2. 数字化转型浪潮中运营商的能力边界

- 传输：传统有线、无线业务（专线业务分类分析）
- 硬件：IDC及融云项目（业务）如何理解
- 软件：系统平台、能力售卖及合作伙伴

3. 专线融 IDC 融云销售思路与策略

- 客户为何使用专线：传输数据
- 有数据，就需要处理，需要存储
- 有专线，就可能有 IDC 有云
- 销售思路：不仅割韭菜，还要拔萝卜

二、认识客户，认识需求

1. 政务执法（党政军）行业

- 需求洞察：聚焦数字政府、公安执法、应急管理细分场景。针对数字政府中的保密、网安建设，政企专网+托管；针对公安执法中的视频监控组网场景（平安城市、雪亮工程等），主推数据专线+托管；针对政务上云、政务外网场景，锁定主推数据专线、互联网专线产品，加机房托管

和云安全。

有政务公共服务，必有 IDC 托管、带宽、IP 或公有云 (IaaS) 需求

有互联网专线，必有云安全及等保需求

要实现监管，可能有 SaaS 能力需求

- 业务匹配：IDC 托管、带宽、公网 IP、公有云+云安全+专线+SaaS 能力
- 销售打法及话术：现状了解+案例释疑+方案递交+下一步推进
- 成功案例：福建互联网专线销售打包流量清洗、专线用户延申机柜托管、北京某政务平台托管

2. 教育、文旅行业

- 需求洞察：教育、文旅有专线必有系统，有系统必有硬件。教育信息化中的智慧考场、智慧校园及虚拟课堂场景，主推企业宽带和互联网专线+平台上云；教育信息化中的基础设施建设，主推教育专网+IDC；针对在线教育中的远程教育及资源平台，主推互联网专线和数据专线+IDC 或上云以及云安全。
- 业务匹配：专线+系统托管或上云
文件资料、视频上云存储
- 销售打法及话术：案例复制+方案递交+客户关系+下一步推进

- 成功案例：河北教育上云、山东文旅公司托管、北京教育视频云

3. 医疗及医疗制造行业

- 需求洞察：医保系统大规模接入契机，数据专线业务上承载 IDC 或者网融合业务。
- 典型场景包括：医院、药房等与医保局网络对接，主推数据专线业务+托管/上云；医联体内部互联需求，主推数据专线或 VPN 专线业务+边缘计算；医疗影像上云，主推云专线与 IDC+移动云业务捆绑销售
- 业务匹配：二级以下医院托管、连锁药店托管机上云
- 销售打法及话术：案例复制+方案设计+客户关系+下一步推进
- 成功案例：连锁药房 SD-WAN 组网、镇江某医疗器材公司云网融合

4. 工业制造、能源行业

- 需求洞察：聚焦工厂、钢铁、矿山、电力等细分场景。针对工厂中的车间管理、AI 质检、安防，结合互联网专线及企业宽带需求，加入 IDC 托管及上云；针对矿山场景中的远程协助，主推互联网专线和政企专网，加入云安全及等保产品。企业总分组网场景，考虑数据专线产品+SD-WAN+5G。
- 业务匹配：工业系统托管及上云+云备份+安全等保

+SaaS 能力上云+5G 双网能力

- 销售打法及话术：案例复制+方案设计+客户关系+下一步推进
- 成功案例：河北三一智能工厂、浙江三一托管、陕西长庆油田智慧油田

5. 交通物流行业

- 需求洞察：交通物流行业线路众多，交通监控（管）、物流平台、5G 切片网络等都有托管上云机会。

数字化交通基础设施领域，聚焦智慧公路、智慧航道、智慧港口、智慧枢纽、智能铁路、智慧民航、智慧邮政建设，主推数据专线和互联网专线+IDC 及上云；针对交通大数据监控组网场景，锁定高速公路收费站、机场、码头港口目标拓展清单，主推数据专线产品+公有云

- 业务匹配：IaaS（公有私有云）+专线组网+安全等保+SaaS 能力
- 销售打法及话术：现状了解+案例复制+方案设计+客户关系+下一步推进
- 成功案例：河北公交托管、四川公交上云、福建某配送公司上云加等保

6. 互联网+物联网行业

- 需求洞察：互联网、物联网行业必有数据专线和互联网专线需求，力争实现移动专线与 IDC 业务捆绑销售。典型场

景包括：数据中心之间直连主备线路，主推政企专网低时延高带宽特性；数据中心公网接入出口，主推大带宽互联网专线业务匹配。专线组网+托管或IaaS（公有私有云）+安全等保+视频云（存储、渲染）

- 销售打法及话术：现状了解+案例复制+方案设计+下一步推进
- 成功案例：福建某科技公司物联网上云、北京某科技公司托管业务

7. 其他行业（如建筑、园区、金融、农商等）根据情况设计

三、 掌握知识，掌握方法

1. 客户场景对应产品知识考察

考察方式：书面考试，结合移动近期产品业务知识（业务知识建议进行前置学习）

2. 行业客户拜访实战模拟

考查方式：现场案例模拟（给出案例背景，讲师模拟客户，对学员进行考察）

3. 实战跟踪辅导及复盘

考查方式：晨会夕会点对点考查，总复盘经验及案例萃取