

# 云网融合医疗行业行业营销及实战课程大纲

培训大纲（理论 1 天）：

## 第一部分、新常态下医疗行业信息化发展趋势与市场机遇分析

通过本节学习，学员理解医疗行业的信息化发展趋势与机遇，帮助学员准确理解市场机会，掌握医疗行业客户的业务拓展思路。

- 1、 新基建背景下医疗行业客户的分类与解读
  - 医疗行业的上中下游产业介绍及数字化政策要求
  - 医疗行业上中下游产业数字化转型需求及分析
- 2、 数字化转型赋能背景下运营商云网融合业务发展形势解析
- 3、 运营商助力医疗信息化转型的销售结合点
  - 基础业务（语音、专线类）与医疗行业结合点分析
  - 5G+行业能力与医疗行业结合点分析
  - 云大物能力与医疗行业结合点分析

## 第二部分 医疗行业数字化转型政策与业务突破点

通过本节学习，帮助学员理解医疗行业云业务需求与业务切入点，将能够掌握医疗云网融合业务的营销流程。掌握医疗行业的云网融合业务拓展技巧。

- 1、 医疗行业（医院）信息化的发展历史、趋势分析及需求分析
  - 医疗行业信息化发展的历史
  - 国家委对医疗行业信息化相关要求及分析
  - “健康中国 2030”对医疗信息化的影响
- 2、 医疗行业数字化的总体部署分步实施效果可见的流程
- 3、 医疗行业数字化及上云从信息科到院长办公会的拓展流程

- 4、医疗行业的云网融合方案与医院数字化管理的的对接
- 5、医疗行业信息化心脏---机房迁移方案与双活方案
- 6、医疗行业的大脑—电子病历为核心的信息化进程及需求分析
- 7、医院上云的安全管理与运营跟进

案例分析与研讨：医院上云 DICT 项目推进分析

### 第三部分 新形势下运营商云网融合客户需求挖掘与业务对接

通过本节学习，学员理解目标客户对医疗行业上云用数赋智的业务真实需求，将能够帮助学员深度理解医疗行业数字化管理的潜在需求，掌握挖掘客户数字化需求的方法和路径，引导客户逐步上云用数赋智，运营商云网融合保护信息安全。

- 1、医疗行业的数字化转型行业政策要求与数字化管理的需求
- 2、中国移动云网融合优势与其他云的区别
- 3、医疗行业的上云用数赋智需求与运营商云网融合业务的对接
  - 客户数据存储类需求及云存储对接
  - 客户数字化转型需求及云主机、云硬盘对接
  - 客户办公和安全需求及云桌面、云安全需求
  - 客户资产（器材）管理及物联网需求
  - 客户数据分析与客户管理及医疗大数据分析
  - 客户其他需求与运营商基础业务结合点分析（例如 12345 回访与云客服结合点等）

### 第四部分、医疗行业云网融合业务拓展策略与方法总结

通过本节学习，学员理解医疗行业云网融合业务的优势及卖点，将能够掌握云网融合业务的行业拓展策略与方法，掌握云网融合业务的拓展流程与技巧。

- 1、医疗行业云网融合业务的行业拓展流程梳理
- 2、医疗行业云网融合业务的营销实施流程管理与方法总结
- 3、医疗行业云网融合业务的营销切入技巧与方法
- 4、引导客户上云用数赋智需求的四步引导法
- 5、云网融合业务与传统业务的组合打包营销
- 6、云网融合业务的行业营销方法总结

结束：课程总结与答疑

实战常规安排，3.5天跟访，0.5天复盘总结，形成下一步工作计划