

《算力网络顾问式营销与 DICT 销售能力提升》

一、课程亮点：

1. 课程立足于行业信息化，帮助学员了解算力网络的前世今生；
2. 课程全程采用沙盘模拟教学，以帮助学员提升行业信息化方案制作和呈现的实战能力；
3. 在课程结束后，每个小组将产出相应的行业分析和信息化方案研究成果，可为后期不同行业信息化方案制作与推广提供参考依据。

二、课程工具输出：

行业信息化发展研究、行业认知、行业研究模板、信息化推荐方法研究、个性的信息化方案、方案的制定与呈现、行业推荐路径图。

三、课程目标：

1. 了解算网一体，了解行业信息化发展趋势，明确现阶段信息化状况；
2. 深入探讨行业构成、业务链条和信息化机会，成为不同行业“专业”人士；
3. 明确移动信息化解决方案可以为行业客户提供的帮助，找准推广卖点；
4. 学习行业信息化解决方案的设计思路及制定方法，能够根据不同行业制定个性化营销方案；
5. 掌握行业信息化方案的推广路径，制定个性化推广策略；
6. 通过沙盘模拟，学会不同行业信息化方案制定与推广的技能，成为真正的行业顾问。

四、授课对象：行业经理、产品经理、政企客户经理

五、授课方式：采用讲师讲述、案例分析、分组讨论、互动答疑、情景模拟演练等方式

六、授课时长：3天（18小时）

七、课程纲要：

第一部分、新时期集团营销的重心转移

- 1、5G时代政企客户营销重心的转变
- 2、从ICT信息化营销向DICT信息化营销转变
- 3、运营商的能力边界模型
- 4、新时期行业信息化营销的关键在推动企业的发展：
——利润增长、客户满意、运营优化、人员管理
- 5、行业信息化营销是未来运营商竞争的核心优势
- 6、行业信息化营销的关键推广特点与推广模式

第二部分、行业信息化发展趋势与特点

- 1、“5G+云网”—云改数转抓手
- 2、何谓“数智化转型”—数字化的概念和内涵
- 3、运营商能力边界模型---中国移动在数字化浪潮中做什么？
- 4、友商云发展的策略与重点（阿里、腾讯、百度、天翼等）
- 5、何谓“算力网络”，如何理解“连接+算力+能力”
- 6、云是数字经济底座，运营商有重要优势

7、大数据、边缘计算、5G 助力融合发展

8、“连接+算力+能力”助力 DICT 落地

第三部分、行业信息化行业研究思路：

- 1、政企的竞争已从关系的竞争向顾问式的竞争转变；
- 2、建立顾问式竞争能力的关键方法是：行业信息化研究能力；
- 3、培养行业信息化研究能力的关键能力：
 - 1) 行业整体组成与整体特点分析能力；
 - 2) 行业价值链的分析与理解能力；
 - 3) 行业不同组织结构的组成与判断能力；
 - 4) 行业信息化发展趋势的趋势分析能力；
 - 5) 行业信息化发展问题与需求的分析能力；
 - 6) 行业信息化解决方案的设计与制作能力；
- 4、建立行业信息化研究分析的工具支撑：
 - 1) 行业整体组成与整体特点分析工具；
 - 2) 不同行业生产与营销价值链的流程图；
 - 3) 四种不同行业的组织结构框架图；
 - 4) 不同行业信息化发展问题与需求的分析表格；
 - 5) 不同行业信息化解决方案的标准化模板；
- 5、行业信息化工具的演练与应用

第四部分、行业现状及算例需求深入研讨

- 1、信息化时代行业整体认知
- 2、行业信息化现状、模式与发展趋势（可以根据培训对象侧重行业重点进行讲解）

A 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

B 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（国企上云重点需求分析）
- 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

C 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

D 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

E 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
- 3、行业的行业特点及需求深入研讨
 - ✓ 客户经理工作重点——分析行业现状，挖掘客户需求
 - ✓ 不同行业价值链深入探讨
 - ✓ 如何从客户的顾虑得到客户需求
 - ✓ 客户不同层次需求的差异化分析
 - ✓ 影响政企客户购买需求的因素

- ✓ 政企客户的购买动机是如何形成的
- ✓ 情景模拟：政企客户需求的探寻技巧

4、不说“外行话”，成为行业顾问

- 工具总结：行业研究与分析模板
- 课堂练习及产出内容：借助行业研究模板做课题
- 行业综述：总结提炼代表性语言用以指导行业研究
- 行业构成：确认版图以及信息化覆盖范围
- 业务链条：对照产品速查表寻找信息化机会点
- 术语总结：了解必要的专业内容保证不说“外行话”

第五部分、行业信息化方案及标书的制定与呈现

- 1、行业信息化机会点分类、归纳、汇总
 - 2、行业信息化解决方案的设计思路及功能定义
 - 3、行业信息化解决方案制作技巧
 - 4、设计行业信息化解决方案个性化要素
 - 5、信息化解决方案及标书的撰写、包装、命名
 - 6、行业信息化方案整体的设计与呈现
- 工具总结：突出行业特色和组织个性的信息化方案
 - 课堂练习及产出内容：借助行业研究模板做课题
 - 需求分析：多维度、多角度分析和落实客户的需求，归纳汇总机会点
 - 设计方案：结合信息化产品供需，融入行业个性化因素
 - 包装优化：突出解决方案的优势、亮点，吸引客户注意力

第六部分、行业信息化推荐方法

- 1、行业组织结构研究分析成果应用
 - 2、行业信息化推荐中“关系”与“谋略”的应用
 - 3、行业信息化业务布局策略
 - 4、行业政企客户关系布局策略
 - 5、行业信息化推荐策略的不断调整、优化
- 工具总结：行业信息化推荐路径图
 - 课堂练习及产出内容：行业推荐路径图课题研究
 - 工具应用：依据“产品速查表、行业研究成果、行业信息解决方案”绘制
 - 工具产出：行业组织结构研究分析模板、业务布局策略、关系布局策略

第七部分、行业客户关系管理重点策略

- 1、政企客户关系深度维护技巧
 - ✓ 服务：变被动为主动
 - ✓ 如何解决收款难的问题
 - ✓ 客户关系维护重点
 - ✓ 建立战略同盟关系
- 2、集团市场深度运营与行业推广
 - ✓ 发现行业关系链
 - ✓ 建立营销需要的关系网
 - ✓ 深入集团信息化应用内容，提升业务优势

- ✓ 案例分享：广东政务通
- 3、政企客户深度营销
 - ✓ 需找新的营销切入点
 - ✓ 政企客户需求深耕
 - ✓ 关联行业需求共性联合拓展
 - ✓ 基于业务模式的深度捆绑
 - ✓ 营销视频分享：某强能发电厂检测通的项目
 - ✓ 有效借助关系营销

第八部分、场景模拟实战演练