

云网赋能制造行业信息化课程大纲

培训大纲：

第一部分、新形势下运营商云网融合市场发展形势与市场机遇分析

通过本节学习，学员理解云网融合的市场发展趋势与机遇，将能够准确理解市场机会，掌握重点行业客户的上云路径与业务拓展思路。

- 1、新基建背景下行业客户“上云用数赋智”的融合应用需求
- 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、运营商助力政企上云，助力政企数字化转型的云网融合销售点

第二部分 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政企上云的业务真实需求，将能够帮助学员深度理解政企上云数字化管理的潜在需求，掌握挖掘客户上云需求的方法和路径，引导客户逐步上云，运营商云网融合保护信息安全。

- 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
 - 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

第三部分 制造（工业）企业上云需求与运营商云网融合业务拓展方法

通过本节学习，学员理解制造（工业）企业客户的上云的深层需求，将能够把握制造（工业）企业客户上云的关键要素，掌握制造（工业）企业客户上云的引导方法，制定客户云网融合的上云方案

- 1、制造（工业）企业客户上云的三层需求解读与深层需求挖掘
- 2、制造（工业）企业上云的目标和路径分析
- 3、制造（工业）企业上云的业务痛点与价值期望
- 4、制造（工业）企业上云的总体规划分步进行
- 5、制造（工业）运营商云网融合的优势与企业上云需求的对接
- 6、制造（工业）企业上云的业务赋能与数字化管理
- 7、制造（工业）企业上云的云网融合解决方案设计技巧

某制造企业上云案例分析

第五部分、 运营商云网融合业务拓展策略与方法总结

通过本节学习，学员理解运营商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、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

结束：课程总结与答疑