

# “行业数字化转型课程大纲

## 前言、数字化转型社会中运营商的机会与挑战

通过本节学习，帮助学员理解数字化转型下市场的发展趋势与机遇，准确理解市场机会，掌握重点行业客户的“上云用数赋智”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、数字化转型背景下运营商融合业务发展方向解析

## 第一部分 客户云网 (IaaS) 及 5G 场景化需求与现有业务对接

通过本节学习，帮助学员理解目标客户对上云、5G 行业应用的业务真实需求场景，帮助学员将现有成熟业务与客户需求场景做好对接。

- 1、 客户存储、备份类需求场景与云存储业务的对接
  - 客户日常办公文件存储、分享需求场景---云空间及介绍
  - 客户大体量视频、照片存储需求场景---对象存储及介绍
  - 番外篇：客户数据、业务灾备需求场景—鼎甲及英方业务及介绍
- 2、 客户业务线上化需求场景与云主机业务的对接
  - 客户网站上云需求场景解析
  - 客户内部管理系统（OA\ERP\MES\PLM 等）上云需求场景解析
  - 客户外部运营系统（CRM\收费系统\客服系统）上云需求场景解析
  - 番外篇：CDN、弹性公网 IP 等需求场景解析
- 3、 客户日常办公、信创需求场景与云桌面业务的对接
  - 客户办公电脑管理、计算机房管理需求场景与云桌面对接解析
  - 客户信创要求场景与云桌面需求对接解析

- 4、 客户信息安全需求场景与云安全业务的对接
  - 等保 2.0 要求与云安全业务场景对接
  - 护网行动要求与云安全业务场景对接
- 5、 云网络产品需求场景与 5G 对接
  - SD-WAN 结合 5G CPE 组网优势及客户场景对接
  - 5G 高清视频、专网与客户安全视频会议场景对接
  - 5G 切片与边缘计算与客户行业需求场景对接

## 第二部分 政府及事业单位行业需求场景业务拓展

通过本节学习，学员理解政府及事业单位数字化管理的需求，将能够掌握政府及事业单位信息化的路径，掌握政府及事业单位的拓展步骤与话术。

- 1、 政府及事业单位数字化转型的路径及需求管理
  - 政府单位电子政务的发展与趋势
  - “政务云”的前世与今生
- 2、 工信部、省市政府关于政府上云的政策及规划解读
  - “安可”与“信创”要求对政府上云的影响
  - 等保 2.0 对政府信息化的影响
- 3、 政府事业单位行业销售场景分步解析及话术学习
  - 存储类产品销售步骤与话术解析
    - 政府类客户常见的存储需求：文件、视频监控
    - 政府类客户销售话术与步骤：见哪些人，说什么话
  - 云主机类产品销售步骤与话术解析
    - 政府类客户常见的云主机需求：网站、托管

- 政府类客户云主机（IDC）销售话术与步骤：见哪些人，说什么话
- 云桌面类产品销售话术与解析
- 政府类客户常见的云桌面需求场景：政务办事大厅、办公信创
- 政府类客户云桌面销售话术与步骤：见哪些人，说什么话
- 云安全类产品销售话术与解析
- 等保、信创对政府类客户的要求：网络及系统过等保
- 政府类客户安全类产品销售话术与步骤：见哪些人，说什么话
- 云网络类产品销售话术与解析
- 5G 专网在政务行业的应用场景解析
- 5G 专网销售话术与案例
- ◆ 某政府单位政务云及灾备案例分析

### 第三部分、教育行业信息化业务拓展方法

通过本节学习，学员理解教育行业及教育单位数字化管理的需求，将能够掌握教育行业信息化的路径，掌握教育行业的拓展步骤与话术。

#### 1、 教育行业信息化的政策要求、趋势分析及需求分析

- 教育信息化 2.0：从“三通两平台”到“三全两高一大”
- 数字校园的要求与解读
  - 大中专院校数字校园解读
  - K12 教育数字校园解读
  - 职业学校数字校园解读
  - 社会化教育数字化需求场景

#### 2、教育行业销售场景分步解析及话术学习

- 存储类产品销售步骤与话术解析
  - 教育类客户常见的存储需求：电子课件、教学视频
  - 教育类客户销售话术与步骤：见哪些人，说什么话
- 云主机类产品销售步骤与话术解析
  - 教育类客户常见的云主机需求：考试、阅卷、一卡通、选课等系统
  - 教育类客户云主机销售话术与步骤：见哪些人，说什么话
- 云桌面类产品销售话术与解析
  - 教育类客户常见的云桌面需求场景：学生计算机房、教室教学电脑
  - 教育类客户云桌面销售话术与步骤：见哪些人，说什么话
- 云安全类产品销售话术与解析
  - 等保、信创对教育类客户的要求：一卡通、机房等保需求
  - 教育类客户安全类产品销售话术与步骤：见哪些人，说什么话
- 云网络类产品销售话术与解析
  - 5G 教育行业应用（XR 等）在教育行业的应用场景解析
  - 5G 专网销售话术与案例
- ◆ 某大学教育、教学系统上云及数字化校园案例分析

#### 第四部分 制造（工业）企业信息化业务需求与拓展方法

通过本节学习，学员理解制造（工业）企业客户的数字化转型深层需求场景，将能够把握制造（工业）企业客户数字化转型的关键要素，掌握制造（工业）企业客户行业销售的引导方法与话术。

##### 1、制造行业信息化的政策要求、趋势分析及需求分析

- 从“工业 4.0”到“工业制造 2025”

- 智能制造与企业上云带来的机会与场景

## 2、制造行业销售场景分步解析及话术学习

- 存储类产品销售步骤与话术解析
  - 制造行业客户常见的存储需求：图纸、进销存数据、产品生产信息
  - 制造行业客户销售话术与步骤：见哪些人，说什么话
  - 番外篇：制造行业与勒索病毒较量场景需求---数据灾备
- 云主机类产品销售步骤与话术解析
  - 制造行业客户常见的云主机需求：OA\ERP\MES 等上云
  - 制造行业客户云主机（IDC）销售话术与步骤：见哪些人，说什么话
- 云桌面类产品销售话术与解析
  - 制造行业客户常见的云桌面需求相对少，大型企业有戏
  - 制造行业客户云桌面销售话术与步骤：见哪些人，说什么话
- 云安全类产品销售话术与解析
  - 等保对制造行业客户的要求：服务业务过等保及抗 DDos 攻击
  - 制造行业客户安全类产品销售话术与步骤：见哪些人，说什么话
- 云网络类产品销售话术与解析
  - SD-WAN 组网与企业需求对接
  - 5G 专网在制造行业的应用场景解析
  - 5G 专网销售话术与案例
- ◆ 制造类企业上云案例分析

## 第五部分、医疗行业信息化业务需求与行业拓展方法

通过本节学习，帮助学员理解医疗行业业务需求与业务切入点，将能够掌握医疗行业融合业务的销售步骤，掌握医疗行业的融合业务拓展技巧。

## 1、 医疗行业信息化的发展历史、趋势分析及需求分析

- 国家卫健委对医疗信息化相关要求
- “健康中国 2030”对医疗信息化的影响
- “互联网医院”建设产生的信息化需求场景

## 2、 医疗行业销售场景分步解析及话术学习

- 存储类产品销售步骤与话术解析
  - 医疗行业客户常见的存储需求：HIS、PACS 数据存储与灾备、器材生产数据存储
  - 医疗行业客户销售话术与步骤：见哪些人，说什么话
  - 番外篇：医疗行业与勒索病毒较量场景需求---数据灾备与系统双活
- 云主机类产品销售步骤与话术解析
  - 医疗行业客户常见的云主机需求：PACS 上云与云机房
  - 医疗行业客户云主机（IDC）销售话术与步骤：见哪些人，说什么话
- 云桌面类产品销售话术与解析
  - 医疗行业客户云桌面需求特点：多接口，性能稳定，部署灵活
  - 医疗行业客户云桌面销售话术与步骤：见哪些人，说什么话
- 云安全类产品销售话术与解析
  - 等保对医疗行业客户的要求：医疗行业等保是刚需
  - 互联网医院建设对等保的要求
  - 安全类产品销售话术与步骤：见哪些人，说什么话

- 云网络类产品销售话术与解析
- 5G 专网在医疗行业的应用场景解析：救灾、救护、互联网医院
- 5G 专网销售话术与案例
- ◆ 医院云机房拓展案例分析

## 第六部分 运营商行业融合业务拓展策略与方法总结

通过本节学习，学员理解运营商行业融合业务的优势及卖点，将能够掌握行业融合业务的行业拓展策略与方法，掌握行业融合业务的拓展流程与技巧。

- 1、运营商行业融合业务的行业拓展流程梳理
- 2、客户行业需求的四步引导法
- 3、政企客户需求的三层挖掘与客户业务运营结合
- 4、行业融合业务与传统业务的组合方案打包营销
- 5、行业融合业务的行业营销方法总结

## 第七部分 场景话术训练通关

根据学员所在行业特点设定场景，话术通关