

拥抱政企转型的新机遇

随着国家“新基建”战略号角的吹响！各级政府、企事业单位也纷纷试水电子政务平台、电子商务平台、智能制造系统、工业互联网平台、大数据中心等规划建设，投入的资金何止亿万。

面对饕餮盛宴，各地运营商也纷纷加入战团。

一年过去了，虽然“云改数转”大旗挥舞！但无论是 5G、云还是创新数字化服务都没有真正成为运营商开拓市场、提升收入的有效手段。“云改数转”仅仅是口号震天！

应该有一个新开始！我们要有所作为！

从基础办公的互联网、监控网接入，到政务、商务、行业等的应用平台开发；

从基础网络、设备、系统的建设维护，到智能制造、工业云、大数据平台搭建优化；

从基本通讯的语、音、数的联通共享，到数字化的人、机、网万物智能互联……

培养基于新的、迭代的、融合的需求发现的主动意识和帮助客户实现价值的专业能力，才是拥抱新机遇的新出路！

教学方法：以案例分析、互动讨论、模拟演练的方式

本课程是根据新时期 5G、云、物联网以及数字化应用发展的实际情况，结合通讯行业的独有特点，专门为通讯运营商政企营销管理人员设计的针对性课程。讲师结合自身多年的通讯行业背景经验，通过对大量实战案例（侧重于当前 5G\数字化平台\大数据\云等发展最新最真实的实践,多数案例经验可以直接复制应用）的分析和借鉴提炼，帮助管理人员理清经营的思路，帮助学员掌握的专业方法，将系统专业的需求发现和商机转化融入到实战中，实现了理论与实操的合理统一，课程内容丰富、简洁实用。

课程摘要

导言：云改数转，政企市场的新机遇

- 1、云改数转时代的新机遇（讲述+举例）
- 2、引导案例：从停车场引出的大生意
- 3、案例总结：云改数转，政企把握市场新思路
 - 1) 从需求挖掘到需求发现
 - 2) 从产品优势到价值优势

通过对当前的通讯市场新竞争格局的分析，形成全新的认识：运营商要在当今政企市场上获得成功，决不能寄望于产品、价格等已然同质化的因素，为客户创造价值才是新商机挖掘的关键。

一、从需求挖掘到需求发现的新思路及实现

- 1、需求的实质是什么？
 - 1) 案例：“电力局的考虑”
 - 2) 案例探讨：需求的实质是什么？
 - 3) 案例总结：需求与利益-客户利益的组成
 - 4) 案例：“不经意的大单”
 - 5) 案例探讨：发现客户利益需求的启发？
 - 6) 需求发现新思路的解读：发现利益是发现需求建立客户价值优势的关键

2、 需求发现的营销实现

- 1) 需求发现的实现要素
- 2) 实现要素的要点
- 3) 实现需求发现的新思路

- a) 客户信息搜集的新变化
- b) 机制化的行业需求分析

3、 发现客户需求，提升客户价值的应用

- 1) 案例发现：需求发现的问题发现与价值发现
- 2) 解析行业运营，发现需求的五维度法及工具运用

- a) 客户运营解析的五个维度及利益要点-从基本通讯、行政管理、生产管理、市场拓展、上级监管维度发现客户需求的示范案例：

通过一系列的案例分析、互动探讨，帮助建立需求发现的主动意识，并结合市场客观情况及业务发展理解发现需求、识别需求的方法，提高实战中发现客户需求的能力。

二、 从产品优势到价值优势的新思路及实现

1、 用产品满足到利益满足的新思维

- 1) 案例：“不可思议的胜利”（讲述+情景互动）
- 2) 案例研讨：优劣势转化的启发
- 3) 案例总结：利益满足是“关键人”的满足
- 4) 价值优势实现的步骤：把客户和产品利益联系起来（讲述+案例举例）

2、 价值优势的营销实现

- 1) 探讨：利益满足营销实现的要素

a) “关键人”的决定性作用

- b) 三种关键人的利益分析

- 2) 实现利益满足的新思路

- a) 探讨：如何实现三种人的利益满足

b) 差异化营销方案的制定

3、 实现价值优势，满足客户利益的应用

- a) 利益满足核心价值的分析
- b) 核心利益的优势策划
- c) 决策人的决策心理研究
- d) 决策流程的影响和利用

在产品同质化的现状下，必须学会以客户的认知方式，有技巧的打造价值优势，满足客户利益，才能真正转化需求获得商机。本节通过成功案例的引入分析，帮助营销人员掌握有效方法，并学会在实战中用以开展营销。