

《中小企客户规模攻坚策略与实战技巧》

【课程时间】1-2 天 理论赋能及话术通关

【课程大纲】

专题一、运营商云网融合业务市场发展趋势及公司战略

1、传统业务营销向提供一站式的“云+网+X”业务市场演进

- 案例一：工业园区：某汽车零部件制造企业老板为什么在我们拜访后上云了
- 案例二：县城商圈：某影楼老板为什么开始考虑云网融合产品
- 案例三：商务楼宇：某建筑公司陌拜如何在 15 分钟内拿到客户执照复印件

2、创新业务市场产业逐渐成熟，面临全面竞争

- 阿里卖什么，优势在哪里
- 腾讯卖什么，优势在哪里
- 华为卖什么，优势在哪里
- 浪潮、金山、金蝶、用友等卖什么，优势在哪里
- 友商卖什么，优势在哪里

3、政府引导的信息消费，为创新业务发展带来巨大商机

- 国家政策连续出台，利好云网业务市场
- 中小微企业、园区企业的需求明显

案例分享

- 基层政府单位舆情系统使用案例
- 好邻居、凯源连锁超市企业上云实践案例
- 某市眼科专门医院上云实践案例
- 物流园：飓风物流企业上云实践案例
- 沿街商铺：某影楼上云实践案例

专题二、重点行业客户场景画像、产品包装及话术设计

1、结合客户对象进行产品包装

2、将云各种应用与客户需求倒推设计

3、结合客户工作场景进行包装

4、结合客户企业运营实际情况，提前做好云产品包装

5、成功案例分享及各行业上云营销话术设计--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”

专题三、目标场景客户成功筛选经验分享与应对方法讨论

1、产业园区市场：中小企业、连锁门店

决策快，营销容易，易出单，但潜力小，一般是 2-8 核云主机居多。有 SaaS 小程序出单

可能性。

2、商务楼宇：关注新兴互联网公司

懂技术，决策快，出单易，而且容易出大单，但是很多已经在用云业务，营销一定要快。

3、乡镇政企客户

政府部门决策长，营销靠客情关系以及时间窗口，出单慢，但有机会会出大单。可以考虑云桌面舆情。

4. 县域聚类市场：各类型连锁行业，证券营业厅，教育行业，交警驾照考试部门，学校计算机房，房产中介：有机会出云桌面，有机会可以去摸摸底

专题四 云网融合业务销售五步法

1、一探线控

1.1 宽带（线）：用了什么宽带？用来做什么？跑的是什么数据？

1.2 监控（控）：店里用不用监控，几个摄像头？监控需要留多久？

1.3 应用：有哪些系统？有哪些应用？自主开发还是第三方开发？谁在维护？

2、二问现状

2.1 问服务：我们的网速如何，有什么问题？

2.2 问存储：目前有那些数据，存在哪里，怎么存的，要存多久？

3、三挖需求

3.1 下一步信息化发展计划

3.2 互联网+、政府要求、企业发展、网站、智能化等

4、四引业务

4.1 案例：相关行业的上云案例，讲好处

4.2 政策：免费体验，先用再说

4.3 优惠：宽带、手机使用我们的，所以云业务可以享受的优惠价，或者其他云服务商提供的价钱的基础上我们能给的优惠

5、五估预算

费用：每年设备更新维护费多少？人工成本多少？今年预算多少？几年折旧？