



SunVizion Billing & CRM — конвергентное решение, помогающее оптимизировать работу с клиентами и биллинг для ряда услуг, предоставляемых поставщиками услуг связи и интернет-провайдерами. Благодаря своей гибкости решение может быть настроено под потребности конкретного клиента. Модульная конструкция Billing & CRM обеспечивает простоту масштабирования системы за счет добавления новых модулей (например, модуля предоставления услуг, взыскания долгов) и их интеграции в существующую систему.

Интеграция

Billing & CRM объединяет в себе основные процессы: работа с клиентами, биллинг и обеспечение поступления доходов. Решение помогает повысить эффективность привлечения клиентов и оказания клиентам поддержки. Система может взаимодействовать с различными сетями и платформами оказания услуг с целью предоставления услуг и сбора данных об использовании услуг.

Конвергенция

Система позволяет осуществлять биллинг за передачу данных, голоса, телевизионного сигнала, контента и коммерческих услуг по мобильным, стационарным, широкополосным и глобальным сетям. Она поддерживает любые бизнес-модели, характерные для телекоммуникационной отрасли, в т.ч. инновационные многосторонние бизнес-модели и партнерства с разделением доходов. Система также обладает функционалом, ориентированным на поддержку открытых публичных широкополосных сетей и их пользователей.

Гибкость

Возможность использовать огромное количество планов тарификации и любую их комбинацию позволяет всегда оставаться на шаг впереди конкурентов. Расширяемые модели данных предусматривают возможность получения дополнительной информации в ходе развития системы и роста потребностей оператора. Встроенный механизм управления бизнес-процессами позволяет настраивать процессы сбыта, установку и предоставление услуг под ваши потребности и существующие системы.

Масштабируемость

Billing&CRM позволяет расти постепенно, комфортными для вас темпами. Система без труда справится даже с двадцатикратным ростом количества ваших клиентов.

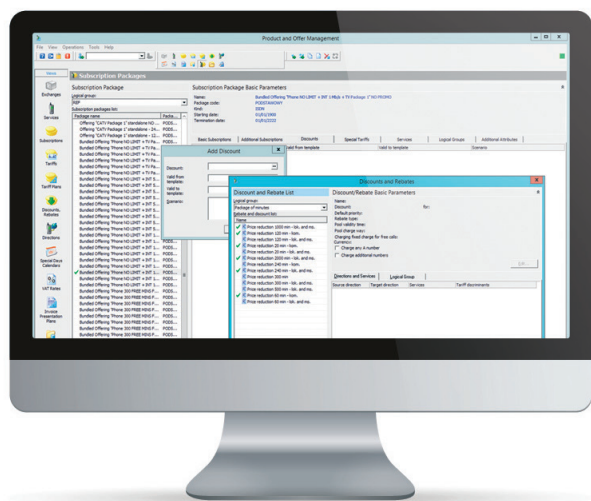
Функционал

Billing&CRM обеспечивает полную поддержку клиентов (физических и юридических лиц) на каждом этапе процесса обслуживания клиентов: предоставление предложения, подписание контракта, установка, оказание услуг, биллинг, выставление счетов, управление дебиторской задолженностью, работа с рекламациями и взыскание оплаты.

Наименьшая

СТОИМОСТЬ владения

SunVizion предлагает решение, которое не только является наиболее интересным на рынке с точки зрения соотношения цены и функционала, но и отличается минимальной стоимостью владения.



Каталог продуктов

Модуль «Каталог продуктов» позволяет задать правила оценки услуг: по единой ставке или в зависимости от использованного объема. Предусмотрена возможность установки разных тарифов в зависимости от типа услуги, даты, дня недели, часа предоставления услуги. SunVizion имеет гибкий механизм создания предложений, состоящих из одной или нескольких услуг, и бесчисленное количество методов оценки по времени. Правила оценки могут включать в себя: скидки в виде процента или фиксированной суммы, в т. ч. условные скидки, а также скидки, предусматривающие предоставление бесплатных ресурсов, например, бесплатных минут. Система позволяет автоматически проверять доступность определенного предложения в той или иной географической зоне и наличие технических возможностей для предоставления соответствующей услуги.

Биллинг

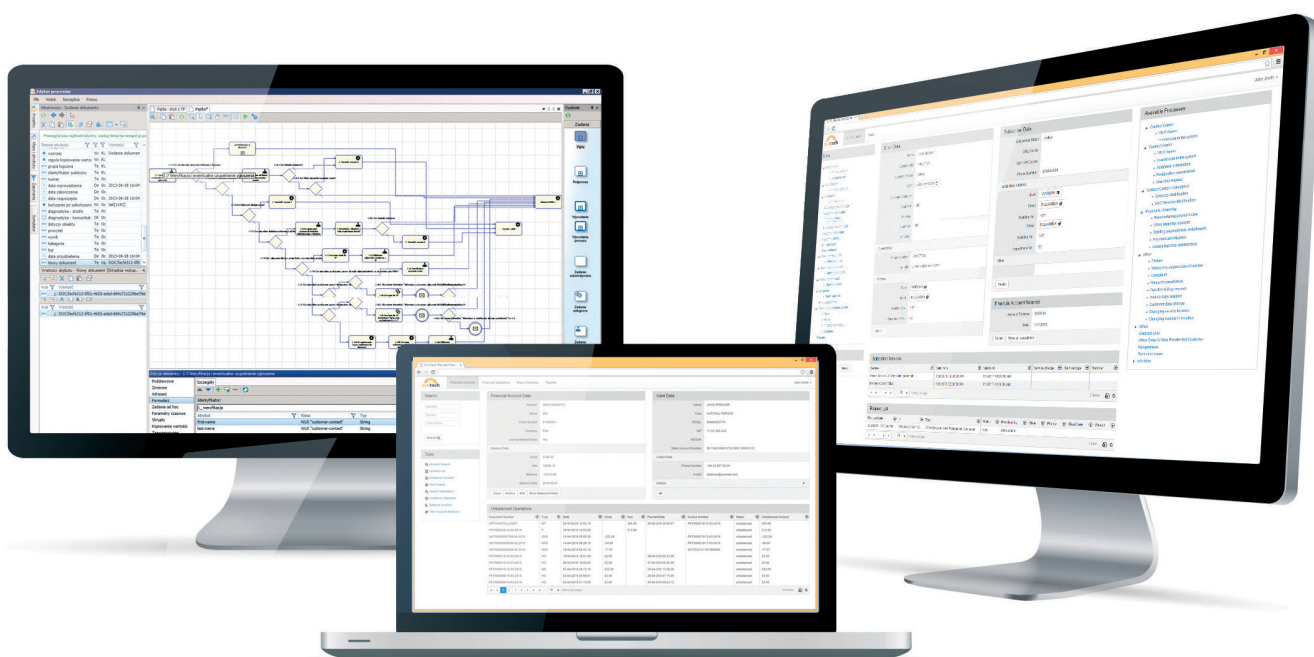
Модуль биллинга объединяет в себе функции сбора, предбиллинга, тарификации и оплаты для розничных продаж, обмена данными и партнерского взаимодействия. В ходе предбиллинга осуществляется обработка всех записей речи и данных в стационарных сетях, IP-сетях и сетях WiMAX. Конфигурируемость дает возможность настроить предбиллинг под новые услуги и предоставлять данные для биллинга, обнаружения мошенничества и анализа сетевого трафика. Система может осуществлять сбор данных об использовании услуг из различных файлов и внешних баз данных. Гибкость механизма тарификации позволяет без труда вводить новые тарифные планы, схемы тарификации, продукты и рекламные кампании. Он основан на использовании определяемых тарифов в рамках различных схем предоставления однократных и регулярных услуг. Тарифы можно группировать по пакетам, которые могут включать в себя большое количество скидок. За все типы услуг может быть выставлен единый консолидированный счет с приложением индивидуальных схем и детализации. SunVizion позволяет использовать все потенциальные методы измерения полосы пропускания при выставлении счетов, включая 95-ый перцентиль.

CRM

SunVizion CRM позволяет без труда увеличить объем собираемых данных о клиенте, а также относящихся к нему технических параметрах и данных для биллинга. Система предусматривает возможность учета всех контрактов с определенным клиентом, а также данных по всем контрактам с этим клиентом, и в частности уведомлений и рекламаций. Модуль управления данными о клиенте позволяет использовать разные сценарии, касающиеся продаж и потребностей клиента (изменение услуг, рекламации). Поскольку решение является открытым, пользователь может дополнить существующие сценарии и создать новые сценарии услуг для клиента. Модуль управления данными о клиентах позволяет осуществлять сбор данных о клиентах, при этом он также является центром обмена данными с другими модулями, выполняющими функции биллинга, финансового учета, управления технологическим потоком и хранения документации.

Workflow

Система Workflow моделирует бизнес-процессы и технические процессы и контролирует их выполнение. Она поддерживает всестороннюю реализацию процессов сбыта и обслуживания клиентов, запущенных из модуля CRM. Рабочие процессы состоят из заданий, выполняемых в автоматическом или ручном режиме пользователями CRM-приложений и другими пользователями системы (жалобы по техническим, финансовым вопросам, получение оплаты, и т.п.). Автоматизированные задания позволяют синхронизировать технологические потоки и данные между элементами системы и компонентами внешних систем, а также обеспечивают взаимодействие с модулем предоставления услуг, который делает возможным автоматическое конфигурирование сетевых устройств, отвечающих за развертывание услуг. При определении процессов могут использоваться условия, петли, ветвление, разбивка на второстепенные процессы, временные задания и прочие механизмы построения комплексных процессов, приспособленных к потребностям оператора.



Provisioning

Модуль Provisioning преобразует информацию об активации и деактивации услуг в команды, относящиеся к управлению устройствами. Он обеспечивает независимость модулей биллинга и CRM от технических параметров устройств. Он позволяет осуществлять профессиональное и квалифицированное обслуживание клиентов вне зависимости от специфики устройств и их будущих изменений.

Управление дебиторской задолженностью

Данный модуль собирает и обрабатывает информацию о задолженности клиентов, платежах клиентов и прочих хозяйственных операциях, отражаемую на лицевом счете клиента. Он также обновляет и хранит информацию об остатках по счету клиента и обменивается ею с другими модулями (CRM и биллинг). Данный модуль также имеет функцию взыскания задолженности. Он формирует уведомления о просрочке платежей и за счет взаимодействия с модулями Workflow и Provisioning может в автоматическом режиме формировать процессы, ограничивающие или блокирующие предоставление услуг клиентам.

2TEST — российский производитель и поставщик комплексных телекоммуникационных, контрольно-измерительных и инфраструктурных решений, более 23 лет обеспечивает клиентов передовыми инструментами для мониторинга, тестирования и оптимизации сетей мобильной и фиксированной связи, контроля качества предоставляемых услуг и анализа пользовательского опыта (CEM).

Компания 2TEST является официальным дистрибьютором Suntech S. A. в России и осуществляет прямые поставки всего спектра продуктов производителя в заданные сроки.

Штат квалифицированных инженеров позволяют 2test выполнять работы любой сложности по внедрению, интеграции и сопровождению поставляемых решений, обеспечивая заказчика высококласной технической экспертизой и поддержкой на всех стадиях проекта.

Узнайте больше о возможностях обеспечить высококласное качество обслуживания вашим клиентам. Свяжитесь с **официальным дистрибьютором Suntech S. A.** в России — компанией **2TEST**.

Напишите на info@2test.ru и звоните по телефону: +7 495 215-57-17