

**Вниманию руководителей управлений:
Финансово-экономическое, Хозяйственное,
Обслуживания и обеспечения.**

Корпоративный учёт и контроль затрат на услуги связи по принципу SaaS

Оплата услуг связи в средних и крупных компаниях является заметной статьёй ежемесячных расходов. Точный учёт и контроль использования услуг связи позволит объективно оценивать уровень затрат на связь и способствует их снижению. Практика показывает, в компании с кол-вом сотрудников от 100 человек и выше, экономия может составлять от 100 000 грн в год, но не менее 23% от общей суммы затрат на различные виды связи.

Компания NATEC является ведущим производителем программных систем класса **Call Accounting Management** в СНГ для следующих задач:

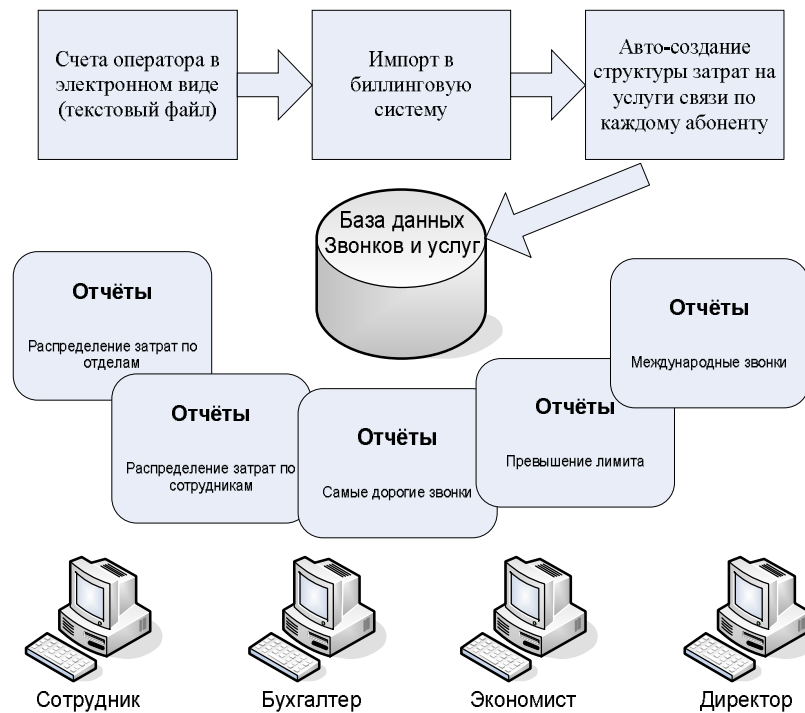
- Контроль лимитов по сотрудникам за услуги проводной и мобильной связи;
- Распределение затрат на связь между департаментами по признаку «Бизнес / Личный»;
- Уведомление сотрудников и руководителей о фактах превышения лимитов;
- Оперативный анализ и распределение затрат по Центрам финансовой ответственности (ЦФО) и Местам возникновения затрат (МВЗ)

Важным отличием решений SaaS NATEC является возможность их использования по принципу подписки на услугу (SaaS) из частного «облака» - при этом клиенту предоставляются те же самые функциональные возможности, но в виде сервиса "под ключ", доступного через Интернет, без необходимости его установки и поддержки в локальной сети клиента.

Очевидные преимущества такой схемы:

- более низкие начальные затраты и общая стоимость владения системой - пользователи не покупают систему в собственность, а платят ежемесячную плату за ее использование
- более простое и быстрое внедрение системы корпоративного биллинга – от трех дней
- платить можно только за реально используемое количество номеров телефонов или фактическое количество записей в детализированном счете от оператора связи
- отсутствие головной боли, связанной с обеспечением безопасности, поддержкой и обновлением системы
- глобальный доступ к системе через интернет на основе ролей

Данные об использовании сотрудниками услуг связи формируют затраты на соответствующую статью расходов по функциональным и структурным подразделениям компании. База данных корпоративного биллинга может использоваться для финансового планирования затрат, бюджетирования, управления персоналом, анализа рекламных компаний, поиска записей разговоров для обеспечения безопасности и для разрешения конфликтных ситуаций (риск департамент) и многих других задач.



Не зависимо от способа использования решения, Вы получаете прозрачную интеграцию с Вашими существующими системами:

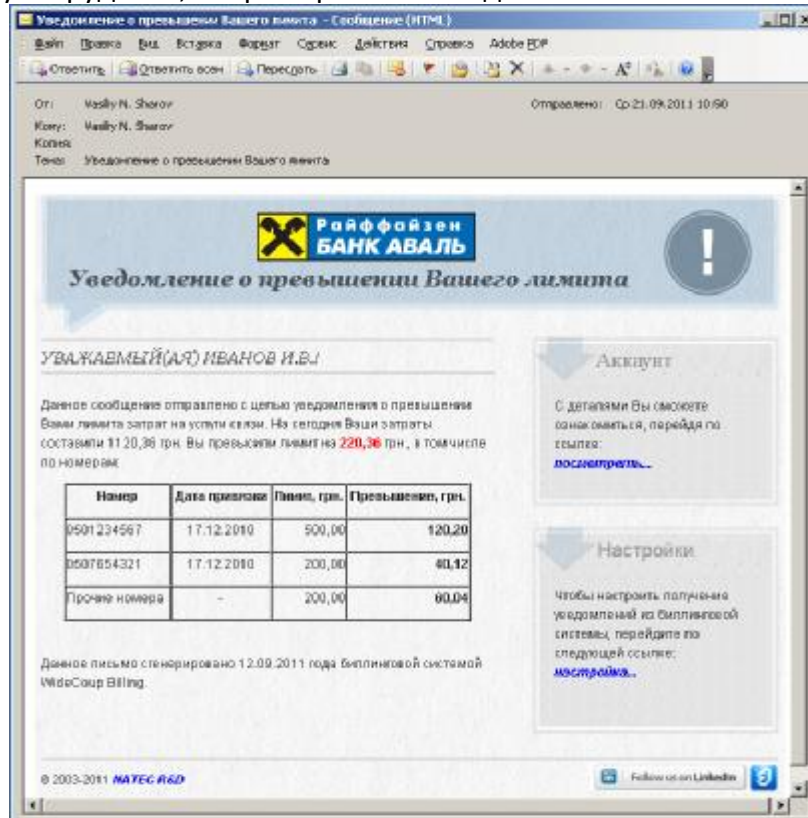
- Системами учета персонала, например SAP/R3, PayRoll , 1С и других;
- Поддержка синхронизации данных пользователей (e-mail, login) с каталогами LDAP или Active Directory;
- Экспорт начислений/документов во внешние системы учета, например SAP/R3, 1С и т.д.;
- Рассылка обработанных сводных данных по затратам в форме сообщений электронной почты или файлов-вложений XML, в том числе на основе шаблонов Microsoft InfoPath;

Описание функционала решений WideCoup Billing на основе подписки на услугу

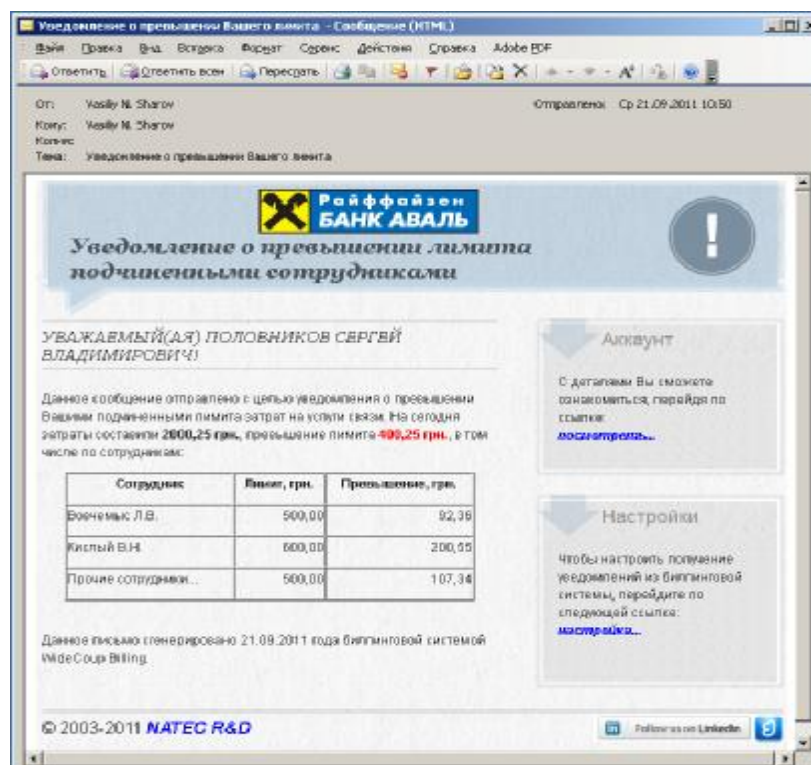
Корпоративный Интранет-портал, который предоставляет сотрудникам, занимающимся контролем и учетом затрат, посредством любого браузера - Internet Explorer, Mozilla Firefox или Chrome, следующие инструменты:

- автоматизированная обработка детализированных счетов **МТС**, **КиевСтар** или других – как на уровне каждого звонка, так и на уровне итоговых выписок (шапочек) по счетам
- автоматизированный учет корпоративных скидок с перерасчетом на каждого пользователя
- возможность раздельного учета услуг роуминга, BlackBarry, а также всех остальных видов услуг и трафика, отображаемых в счетах провайдеров услуг
- возможность учета лимитов на различные виды связи – как на каждый номер сотрудника, так и по принципу соответствия должности (ранга)
- возможность выделения из итоговых сумм счетов объема «личных» и «бизнес» затрат
- сводные отчёты по структурным подразделениям и сотрудникам с указанием объёма использованных услуг и фактов превышения лимитов;
- автоматизированная рассылка e-mail сообщений сотрудникам предприятия с указанием следующей информации:
 - общая структура затрат по закрепленным за сотрудником телефонам, как на рабочем столе, так и мобильным терминалам, с возможностью перехода до полной детализации при помощи гиперссылок в Веб-системе, а также с доступом до информации:
 - о наличии лимита и его актуальной величины

- о закрепленных за сотрудником номерах телефонов
- о структуре услуг, оказанных провайдером связи и актуальных тарифных планах для каждого номера
- фактах превышения установленных лимитов, в том числе суммы превышения по каждому номеру сотрудника, например в таком виде:



- автоматизированная рассылка e-mail сообщений руководителям подразделений сводных отчётов о превышении лимитов сотрудниками в их подразделениях, например в таком виде:



Преимущества учета затрат по принципу SaaS

SaaS является альтернативой стандартной схеме покупки программного обеспечения для использования на оборудовании заказчика. Отличий у этих двух моделей много.

В случае с SaaS Вы не платите за лицензии, сервера и годовую поддержку. Ваша небольшая периодическая абонентская плата избавляет Вас от необходимости инвестировать существенные суммы на приобретение и поддержку программной системы. Во-первых, так как не нужно покупать само программное обеспечение, а во-вторых, аппаратную платформу для его размещения. Не стоит забывать и о том, что после внедрения системы на предприятии Вам придется обеспечивать его дальнейшую работоспособность. Если же весь этот фронт работ отдать разработчику, то Вам останется лишь пользоваться функционалом программы и вносить регулярные платежи за доступ к системе и сопутствующие услуги.

Второе отличие: в SaaS Вы получаете сразу именно то, ради чего и покупаете систему корпоративного биллинга - реализацию бизнес-функций для конкретной задачи учета и управления затратами на услуги связи, в первую очередь затрат на мобильную связь.

Третье: Вы не платите за внедрение – так как в SaaS процедура внедрения сведена к минимуму и очень проста – Вам нужно просто получить логин/пароль от системы и войти в нее. SaaS-системы не нуждаются в продолжительной настройке, ювелирно тонкой адаптации к требованиям заказчика и дорогостоящих консалтинговых услугах. В результате же сокращается время выполнения проекта и все затраты, связанные с ним – обычно это не менее 40% стоимости проекта.

В-четвертых, SaaS-модель обеспечивает повсеместный доступ к нужному приложению из любого места, где есть интернет. Мы обязуемся предоставлять практически постоянный доступ к сервису – на условиях гарантированного 8-часового SLA.

В-пятых, это предложение (по SaaS-модели) позволяет малому и среднему бизнесу использовать те решения корпоративного биллинга, которые ранее были им недоступны из-за дороговизны. Вместо покупки программы Вы за небольшую плату арендуете необходимые Вам бизнес-функции, которые она реализует. А нужно ли Вам что-то большее?

Важно понимать, что помимо этого SaaS обеспечивает автоматическое обновление ПО без дополнительных затрат со стороны заказчика и возможность менять объем функционала в любой момент времени. Если отсутствует необходимость в определенных функциях системы, всегда можно отказаться от них и платить лишь за те, что действительно нужны в работе.

Портфолио корпоративных решений

Банки

«Райффайзен БАНК АВАЛЬ»

Внедрение систем связи в филиалах банка, интеграция по протоколам IP в корпоративную сеть под управлением Cisco CallManager, запуск системы биллинга в центральном офисе для учета затрат на проводную, VoIP и мобильную связь.

«КИЕВ»

Внедрение системы связи центрального офиса

Страховые компании

«АСКА»

Внедрение 2-х CallCenter и системы биллинга.

«РОСНО» и «ОРАНТА»

Внедрение корпоративной системы биллинга для учета затрат на проводную и мобильную связь

«Инго Украина», «Страховая группа ТАС» и «Украинская страховая группа»

Внедрение системы биллинга и центра мониторинга телефонных переговоров

и системы биллинга для учета затрат на связь.

«Укрсиббанк»

Разработка и внедрение корпоративной системы конвергентного биллинга для всех отделений банка и центрального офиса на базе Siemens.

«Альфа Банк»

Внедрение центра мониторинга и корпоративной системы конвергентного биллинга для телефонных переговоров на базе Meridian.

«Банк Ренесанс Капитал»

Внедрение биллинговой системы для контроля и анализа использования услуг связи на базе Cisco CallManager и Avaya.

Информационные и медийные компании

«Информационно-аналитический центр ЛИГА»

Внедрение системы корпоративного биллинга

ТЕЛЕКАНАЛ ТОНИС, ТЕЛЕКАНАЛ 1+1, «ИНТЕР-МЕДИА» и

ТОВ «Еволюшен Медиа»

Внедрение системы корпоративного биллинга

Торговые сети

«Фуршет» и «Эльдорадо»

Внедрение системы корпоративного биллинга

Компания NATEC работает на рынке Украины около 10 лет и имеет большой опыт построения систем связи разного уровня и разработки программных решений для задач биллинга, учета затрат, контроля действий по договорам, CRM и CallCenter. Специалисты NATEC осуществляют проектирование, инсталляцию, сервис, гарантийное и после гарантийное обслуживание всех решений.

Для просмотра демонстрационной версии ПО Вам необходимо обратиться с запросом к менеджерам компании NATEC и Вам будет предоставлен тестовый аккаунт для доступа.

С уважением,
Коллектив NATEC,
www.natec.ua