

Эффективная интеграция - основа роста оператора связи.

НАЗВАНИЕ: Конвергентная биллинговая платформа Phonekeeper 6.0

Цель данного документа в представлении возможностей АСР Phonekeeper 6.0

Конвергентная биллинговая
платформа **Phonekeeper**
6.0

Биллинг в бизнес-процессах оператора

Роль биллинга прослеживается на каждой стадии внедрения новой услуги.

- ▣ Уровень первый: обеспечение допуска абонента к сети.
- ▣ Уровень второй: определение окончательной стоимости услуги.
- ▣ Уровень третий: работа биллинговой системы с лицевым счетом абонента.

Разбивка процессов по разделам

Исполнение

Обеспечение

Биллинг

Продажи

Обработка
заказов

Обработка
проблем

Обеспечение
качества
услуги (QoS)

Выписка
счетов

Процессы работы с абонентами (Customer Relationship Management)

Планир
овани
е и
формир
овани
е

Конфигуриро
вание услуги

Решение
проблем
обслуживания

Система
управления
качеством

Тарифы и
скидки

Процессы формирования и предоставления услуг (Service Management & Operations)

Планир
овани
е и развитие
сети

Строитель
ство
во сети

Управление
парком
оборудования

Профилактик
а
и ремонты

Управление
сетевыми
данными

Процессы управления сетью (Resource Management & Operations)

Взаимодействие с другими подразделениями

Широкий спектр взаимодействия биллинговой системы охватывает почти все отделы компании.

- ▣ Обращение подразделений непосредственно к биллинговой системе.
- ▣ Обращение через отделы биллинга.

Взаимодействие с другими подразделениями



Взаимодействие с другими подразделениями



Взаимодействие с бухгалтерией

Определенная логика взаимодействия и четкое разграничение потоков данных.

- ▣ Биллинговая система запрашивает у бухгалтерской сведения о поступлении средств от абонента.
- ▣ Бухгалтерия запрашивает у биллинга информацию о потреблении услуги за данный период времени.

Взаимодействие с бухгалтерией



Бизнес-процесс

Простейшая схема работы отображает:

- ▣ агрегацию данных телефонного трафика;
- ▣ обработку данных внутри биллингового модуля;
- ▣ представление результатов обработки в различных форматах.

Бизнес-процесс на примере традиционной телефонии



Архитектурные особенности

- Открытость и следование стандартам
 - ❖ Использование SQL обеспечивает открытость интерфейса и прозрачность работы Phonekeeper 6.0.
- Гибкость
 - ❖ Phonekeeper 6.0 легко адаптируется к изменениям благодаря модульной структуре.
- Масштабируемость
 - ❖ Модули Phonekeeper 6.0 могут быть рассредоточены географически и связываться между собой по интернет или локальной сети.
- Простота управления
- Надежность
 - ❖ Независимые компоненты Phonekeeper 6.0 могут работать автономно друг от друга.

Обслуживание сервисов

Возможности Phonekeeper 6.0 позволяют одновременно обслуживать несколько сервисов.



Сокращение времени ввода в эксплуатацию

Быстрый ввод в эксплуатацию системы Phonekeeper 6.0 достигается за счет:

- ▣ Стандартного процесса инсталляции;
- ▣ Облегченной настройки;
- ▣ Прозрачности работы;
- ▣ Возможности локализации.

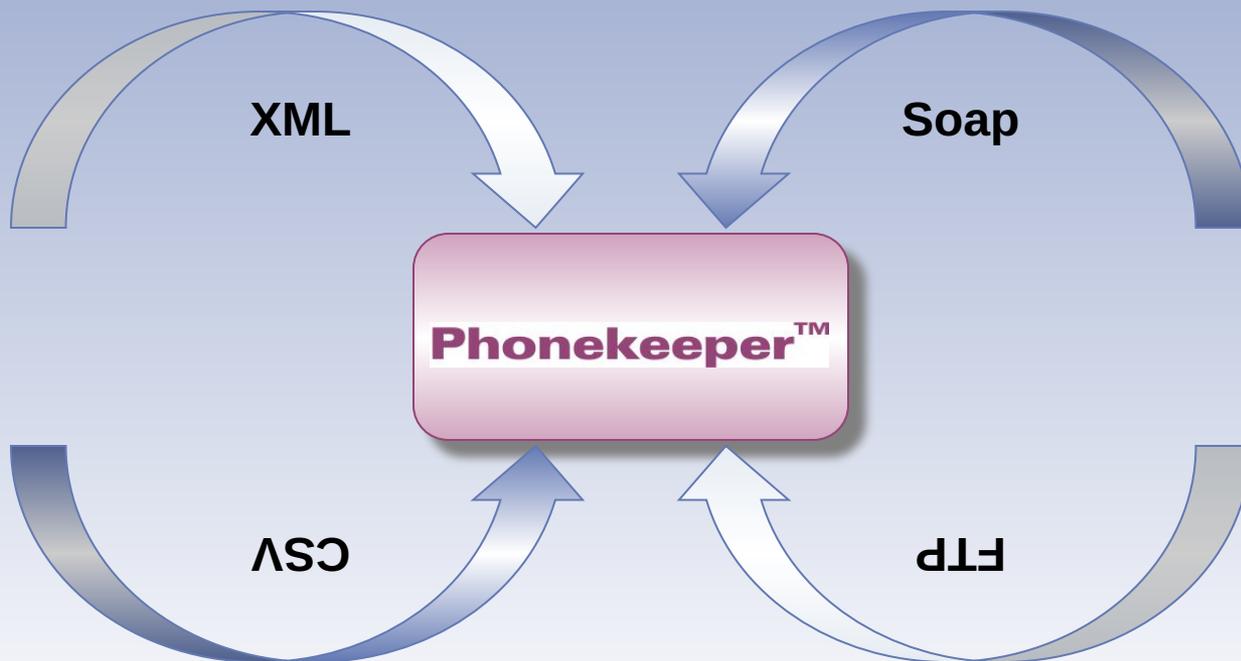
Вычислительные способности

- ▣ Универсальные алгоритмы и процессы обработки разнородных первичных данных и оптимизация на программном уровне всех этапов разработки.
- ▣ Унификация подхода к формированию абонентской базы и тарифных планов.
 - ❖ Обработка тарифных планов любой сложности в максимально короткие сроки.
 - ❖ *За 10 минут - до 5 млн. звонков, либо до 1 млн. контрактов.*
 - ❖ Обработка трафика NetFlow – до 30 Терабайт в месяц.
 - ❖ Выписка финансовых документов со скоростью до 500 документов в секунду.

Интеграция с внешними системами

Органичная интеграция с внешними системами осуществляется благодаря встроенным функциям.

- ❖ Поддержка современных стандартов и протоколов.
- ❖ Поддержка универсального стандарта XML.



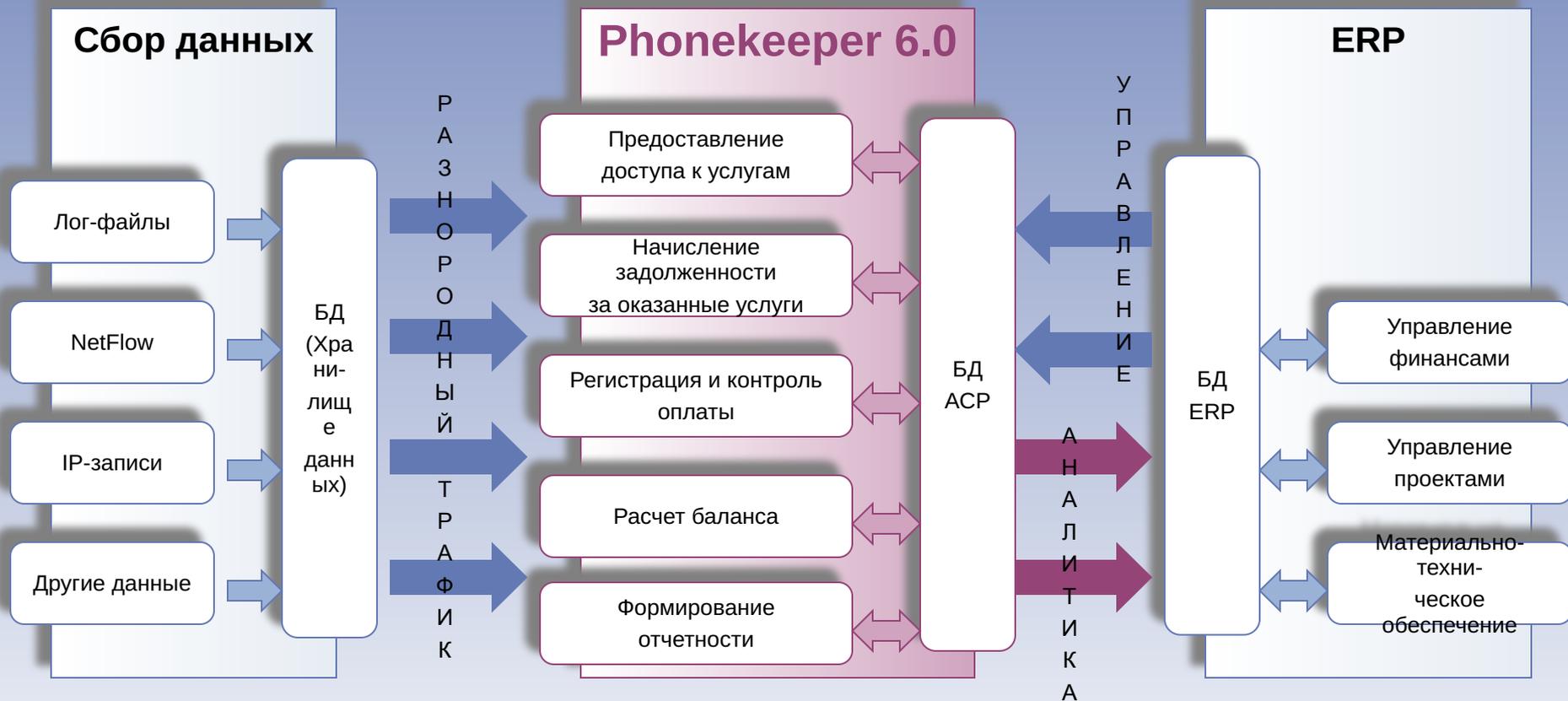
Сертификация

АСР Phonekeeper 6.0 сертифицирована
на *1 млн. абонентов*

Заключение

- ▣ Преимущества учета разнородного трафика в одной системе
 - ❖ Унификация механизмов учета.
 - ❖ Упрощение ведения истории взаимоотношений с клиентами.
 - ❖ Повышение рентабельности.
- ▣ Встроенные механизмы внутреннего аудита трафика
 - ❖ Разработка маркетинговых стратегий.
 - ❖ Планирование дальнейшего развития.

Заключение



Спасибо за внимание

Раденко Роман Михайлович,
технический директор

E-Mail: tarif@aha.ru

Web Address: www.tsoft.ru