



## GESTIONE CONTRATTI DI TELEFONIA.

Fornire ad ogni azienda la soluzione su misura per le sue specifiche esigenze.

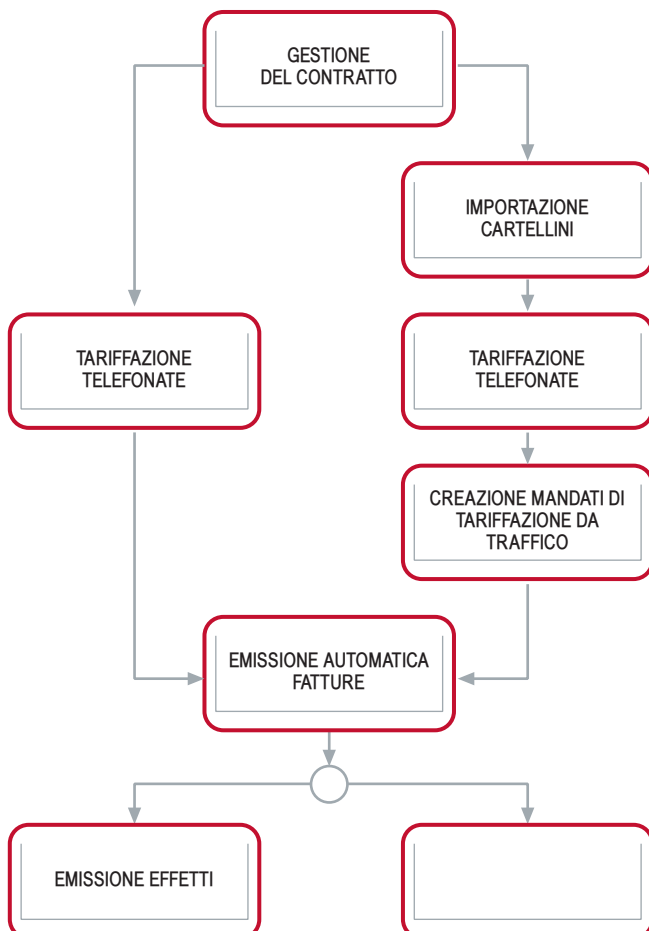
Questo è l'obiettivo di **Sistema Impresa**, disponibile in diverse configurazioni a seconda del settore di mercato in cui opera il cliente e delle priorità gestionali che sta affrontando.

Per gli **operatori telefonici** e per le **aziende che erogano servizi di telefonia** è disponibile una specifica soluzione di billing che consente di gestire in modo semplice e intuitivo la fatturazione di tali servizi integrata con tutti i processi amministrativi.

La soluzione gestisce la fatturazione di tutte le tipologie di servizi: **a canone, a consuntivo, a consumo**.

Le esigenze comuni alle aziende di questo settore sono la predisposizione delle tariffe e dei piani tariffari per fasce o per Paese, la gestione dei contratti, la gestione dei CDR (Call Detail Record), la tariffazione delle chiamate, la predisposizione dei dati per la fatturazione, la fatturazione e l'emissione degli effetti, le stampe dei bollettini e le stampe del traffico telefonico da inviare ai clienti.

**Sistema Impresa per la gestione dei contratti di telefonia** sfrutta tutte le funzioni standard presenti sulla **soluzione gestionale eSolver** di SISTEMI, specializzandole in modo completamente integrato per rispondere a queste specifiche esigenze.



# PROCESSI CHIAVE PER LA GESTIONE

## DEFINIZIONE TARIFFE E PIANI TARIFFARI

Come attività preliminare la procedura consente di definire le Tariffe e i Piani tariffari.

Il Piano Tariffario è l'insieme delle tariffe che determinano il prezzo delle diverse chiamate che il cliente può fare (es. chiamate nazionali, verso cellulari, chiamate internazionali ecc.). Vengono inoltre gestiti i listini Internazionali definendo se devono lavorare per fasce o puntuale per Paese: se configurato per fasce devono essere definite le fasce di appartenenza dei vari Paesi altrimenti deve essere impostato il prezzo per ogni Paese.

## GESTIONE CONTRATTI

La soluzione gestisce la fatturazione di servizi con diverse tipologie contrattuali: a canone, a consuntivo, a consumo. Specifiche funzionalità sono state predisposte per la gestione delle condizioni amministrative e commerciali dei servizi da erogare.

- **Condizioni amministrative:** la procedura gestisce le modalità di fatturazione (cadenza e tipo fatturazione), numero di telefono oggetto di fatturazione, richiesta del dettaglio traffico per effettuare verifiche sulle chiamate.
- **Condizioni commerciali:** la procedura gestisce gli importi a canone, i tariffari per i servizi a consuntivo, i piani tariffari per il traffico a consumo, la definizione di condizioni tariffarie particolari (es. You & me, eccezioni, ecc.), i servizi "Una tantum" (installazione, il contributo di attivazione del servizio ecc.)

La procedura gestisce per ogni numero telefonico le differenti opzioni commerciali previste; una specifica tabella raccoglie tutte le informazioni relative a tariffe, piani tariffari e eccezioni che agevolano l'operatore nella definizione del contratto. Sono inoltre gestite le condizioni di erogazione dei servizi in particolare le norme contrattuali che regolano tali erogazioni.

## IMPORTAZIONE CDR (Call Detail Record)

L'importazione dei CDR (o cartellini) si articola nelle seguenti gestioni:

- acquisizione delle chiamate che vengono trasmesse dagli operatori telefonici o direttamente dalle centrali;
- decodifica delle informazioni di base della chiamata finalizzate alla tariffazione (es. tipo chiamata, l'operatore del numero cellulare chiamato ecc.)

## TARIFFAZIONE CHIAMATE

La procedura di tariffazione si occupa di "prezzare" le chiamate dei clienti, ricavando le condizioni da applicare direttamente dal contratto e dal piano tariffario impostato.

Quando il processo di tariffazione è ultimato sono disponibili tutte le informazioni quantitative per poter procedere alla fatturazione.

## FATTURAZIONE CHIAMATE

La procedura gestisce una prima fase di organizzazione dei dati oggetto di fatturazione che consente di evidenziare le differenti tipologie di servizi da fatturare (mandati di fatturazione). Successivamente la procedura raggruppa i mandati per le differenti tipologie di servizi, producendo in automatico un'unica fattura per ogni cliente che viene contestualmente contabilizzata. E' prevista la generazione del file PDF della fattura che può essere inviato al cliente anche via e-mail.

## STAMPA TRAFFICO TELEFONICO

Per ogni cliente che ne fa richiesta è possibile stampare e inviare il dettaglio del traffico telefonico; il report può essere generato anche in formato PDF per essere inviato al cliente via e-mail.

## STAMPA BOLLETTINI

Per gestire i clienti per i quali è previsto il pagamento tramite bollettino postale, è prevista una specifica funzione che consente di compilare e stampare i bollettini da allegare alla fattura da inviare.

## EMISSIONE EFFETTI

La gestione distinta di incasso consente di generare tutti i tipi di effetti (RID, RIBA, ecc.) previsti per il pagamento delle fatture. Gli effetti vengono trasmessi alla banca (file in tracciato CBI) e automaticamente contabilizzati.