



TELMIKO

dla operatorów telekomunikacyjnych

Telmico to innowacyjny system ERP dla operatorów telekomunikacyjnych, obsługujący m.in. procesy pozyskiwania klientów, taryfikację i rozliczanie usług głosowych, internetowych, telewizyjnych, fakturowanie i rozrachunki z abonentami.

Uniwersalne rozwiązanie

Kompleksowość Telmico stawia go w rzędzie z systemami, stosowanymi przez duże telekomy, ale posiada nad nimi przewagę dzięki elastyczności rozwiązań dotyczących budowy cennika, taryfikacji, uwzględniania różnorodnych aspektów upustów i cen minimalnych, nie tracąc nic z wiarygodności obliczeń należności, odsetek czy też not obciążeniowych. Zaawansowane algorytmy idą w parze z łatwością użycia, wprowadzanie nowych produktów do oferty nie wymaga daleko idących zmian w oprogramowaniu.

Obsługa procesów

Na uwagę zasługuje unikalny mechanizm konfiguracji procesów, dzięki któremu można budować złożone i jednocześnie skuteczne schematy postępowań np. w sprawach windykacyjnych. Parametryzacja kroków, generacja dokumentów, wysyłanie powiadomień mailowych czy SMS-em, to atuty, które zapewniają, że Telmico idealnie dopasowuje się do organizacji operatora telekomunikacyjnego. Aplikacja wspiera także działania handlowe prowadzone przez operatora i jego partnerów, odpowiada za przygotowywanie i procesowanie aktywacji i deaktywacji usług.



Billing, fakturowanie i rozrachunki

Korzystając z danych modułu billingowego system jest w stanie przygotować fakturowanie dla klientów w różnych schematach okresów rozliczeniowych, skracając ten proces z dni do godzin, a następnie wykorzystując mechanizmy płatności masowych i wpłat gotówkowych dokonać rozrachunków z abonentami.

Telmico korzysta z autorskich rozwiązań w zakresie hurtowni danych, udostępniając możliwość przygotowania różnego rodzaju zestawień i analiz, w tym danych wymaganych przez UKE. Wyrazem potencjału jaki tkwi w oprogramowaniu Telmico jest fakt, że znalazło ono zastosowanie także do obsługi wirtualnych operatorów komórkowych opartych o model MVNO.

Funkcjonalności Telmico

Obsługa abonentów

Rejestr abonentów wraz z historią zmian danych
Zarządzanie zasobami abonenta (numery telefonów, terminale, STB, IP, itp.)
Zarządzanie aktywacjami i deaktywacjami usług abonentów oraz ich lokalizacją
Statystyki i raportowanie wykorzystania usług zgodnie z wymaganiami UKE
Obsługa pełnego procesu przygotowywania, akceptacji, realizacji umowy telekomunikacyjnej
Obsługa zmian warunków handlowych, przedłużanie, kontynuacje, rezygnacje, cesje umów
Obsługa zgłoszeń od abonentów: awarie i usterki, reklamacje itp.

Wycena usług abonentów

Wycena różnych zdarzeń rejestrowanych na koncie klienta (m.in. abonamenty, połączenia, zawieszenia), obsługa sald darmowych minut, punktów lojalnościowych
Swobodne definiowanie usług głównych i dodanych, łączenie w pakiety, wycena bonifikat
Spójna obsługa różnorodnych usług telefonicznych (POTS, ISDN, MSN, DDI, VoIP, Infolina, eFaks), internetowych i IPTV
Obsługa różnorodnych czynników cenotwórczych, m.in.:

- okresów taryfikacyjnych, klas połączeń (lokalne, strefowe itd.), numerów partnerskich, przepustowości łącza
- długości umowy, kolejnego cyklu rozliczeniowego, ilości usług i zasobów klienta, pakietów

Naliczanie sekundowe, minutowe, impulsowe, miesięczne, kwartalne
Rozliczanie usług ciągłych i incydentalnych z uwzględnieniem dzierżawy lub sprzedaży urządzeń, prac instalacyjnych i serwisowych
Integracja z platformami telekomunikacyjnymi, import CDR (różne formaty, różne media)

Fakturowanie i rozrachunki

Fakturowanie masowe i jednostkowe w różnych cyklach rozliczeniowych, wydruki, historie publikacji i odczytu
Indywidualne terminy płatności, obsługa not odsetkowych i obciążeniowych
Rejestracja wpłat na podstawie plików bankowości elektronicznej
Rozrachunki abonentów, automatyczne powiązania wpłat i faktur, obsługa niedopłat i nadpłat, rozliczanie not
Automatyczne i ręczne zakładanie spraw windykacyjnych, monity i powiadomienia SMS/e-mail

Sprzedaż i marketing

Projekty marketingowe
Kartoteka namiarów z obsługą przydziałów i rezerwacji potencjalnych klientów partnerom
Zarządzanie szansami sprzedaży wraz z analizą niepowodzeń
Planowanie spotkań, zarządzanie kalendarzem
Rejestracja sprzedaży, jej raportowanie i rozliczenie wraz z naliczeniami prowizji

