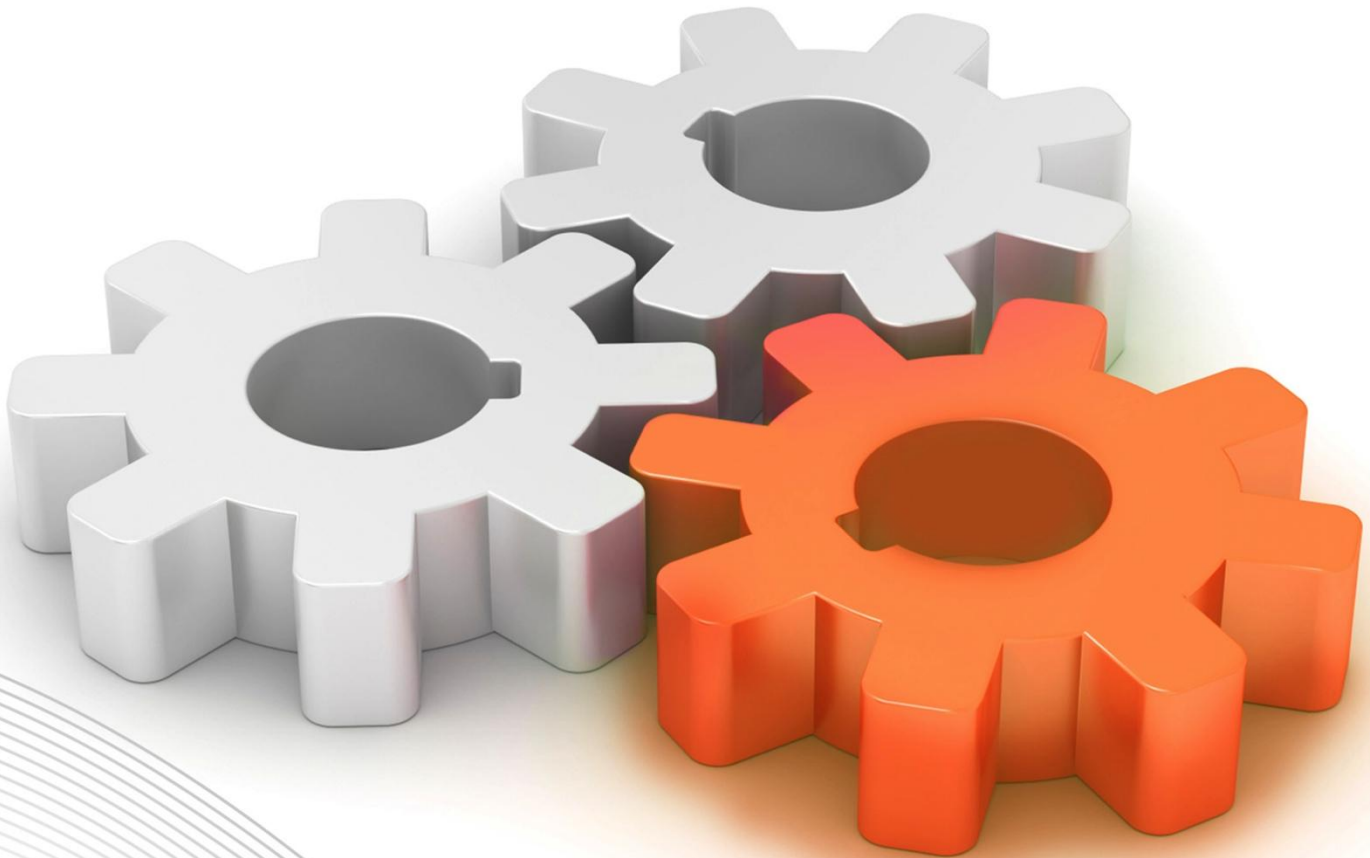


Nous Offrons la **Convergence** avec un Net **Avantage**



Sans fil, 3G, 4G, fixe, LTE, FAI, IPTV, VoIP, WiMax, facturation de données et de services, PDV, CRM et logiciels de soutien aux opérations. Plus de 70.000 fonctionnalités essentielles aux technologies convergentes et à la concurrence des marchés, fondées sur l'expérience de plus de 200 installations dans le monde entier. Supportées par la suite par un service à la clientèle de classe mondiale et une équipe de développement axée sur la réussite du client.



L'Avantage Net

Advantage 360 Software LLC • 10681 Foothill Blvd • Rancho Cucamonga, CA 91730 • USA

Phone: +1 909 980-1034 • Toll Free: +1 800 874-7749 • Fax: +1 909 944-3995

E-Mail: sales@advantage360.com • Website: www.advantage360.com

Forme, fonctionnalités et capacité illimitée

Dès l'écran d'ouverture de session, il est immédiatement évident que la forme est aussi importante dans la conception d'OSS360 que sa fonctionnalité. Ses capacités sont évidemment aussi importantes. Ainsi, l'écran d'ouverture de session supporte plusieurs « sociétés ». Les données liées à chaque société sont complètement séparées de celle de toutes autres sociétés. Ceci permet aux utilisateurs de maintenir des environnements de production, de test et de formation séparés. Chaque société supporte jusqu'à 46.600 sites et un nombre identique d'employés capables de se connecter. Alors que les sites partagent les clients, employés, comptabilité, inventaire et d'autres données, chacun peuvent être complètement séparés au niveau de la comptabilité et des rapports.

Interface administrateur efficace

OSS360 est complètement déterminé par des tables. Ce qui signifie qu'il peut être configuré et continuellement être modifié pour remplir les conditions opérationnelles, sans pour autant avoir à faire des modifications au programme de son code source. Si un utilisateur autorisé fait un clic sur le logo d'ADVANTAGE 360 en haut de l'écran initial, un menu avec une fenêtre déroulante apparaîtra, affichant toute les fonctions et outils d'administration de préférence du système auxquels cet utilisateur est autorisé d'avoir accès. De là, c'est facile de choisir un paramètre qui a besoin de changement et d'effectuer les modifications requises. La plupart des changements supportent des heures et dates d'affectation immédiates et futures.

Messages instantanés (IM) par l'Intranet

Une icône de transmission de messages instantanés de Microsoft apparaît à la droite de l'horloge en haut de l'écran initial. Ceci fournit l'accès instantané à toutes les possibilités d'IM, y compris le texte, voix et communications par vidéo entre utilisateurs. Cependant, de telles communications sont uniquement limitées à l'utilisation interne. Ceci permet aux membres d'une équipe de communiquer sans avoir les distractions des messages extérieurs. Par ailleurs, un historique détaillé de toutes les conversations est conservé. En plus, au besoin, cette fonctionnalité unique permet aux utilisateurs autorisés d'afficher et contrôler à distance les écrans et les claviers des autres, fournissant une surveillance d'utilisateur et une aide idéale pour la formation.

Lettres, commentaires, SMS et email

L'interface OLE d'OSS360 à MS Word permet aux utilisateurs de créer des lettres, des avis de retard et recouvrements, de maintenance, de promotion, de cotation, de trousse d'accueil et des lettres de statut de service, avec une vérification d'orthographe intégrée, aussi bien que des contrats de service et de maintenance; le tout dans un environnement de traitement de texte familier et riche en fonctionnalités. Les lettres, les avis et les contacts sont supportés par des douzaines des données convergentes associées, qui personnalisent chaque lettre avec une information relative (solde de compte, date d'expiration de contrat, etc.). En plus, des douzaines de processus sont supportées par SMS et notifications d'email. Des variantes multilingues choisies automatiquement sont supportées pour chaque lettre, SMS et email.

Interface utilisateur pratique

Après l'ouverture de session initiale, un menu-pop-up apparaît en bas de l'écran du côté gauche. Il fournit l'accès instantané à toutes les fonctions quotidiennes importantes, qui sont autorisées par le mot de passe courant de l'utilisateur. À partir de ce menu, les utilisateurs peuvent également changer leur mot de passe, le site d'ouverture de session, le nom d'ouverture de session ou le tiroir-caisse attribués. Ils peuvent également accéder au support Web, changer les langues d'écrans et la verrouiller/ouvrir leurs sessions de travail. Une horloge multifonctionnelle fournit l'heure courante, plusieurs chronos et options d'horloge, ainsi que l'accès aux données de l'heure mondiale. Cinq clignotants identifiés T, Q, M, S et A sont visibles, produisant des tonalités distinctives et qui changent en différentes couleurs pour informer les utilisateurs d'une tâche, d'une file d'attente, des alertes marketings ou du système et d'alarmes générées par les autocommutateurs.

Deux clics de souris - 70.000 réponses

L'interface unique d'OSS360 permet aux utilisateurs autorisés par un mot de passe d'accéder à plus de 70.000 types de différentes données en utilisant un ou deux clics de souris, fournissant immédiatement la capacité d'atteindre l'information désirée. Un de cet exemple est l'écran de contacts d'OSS360 (affiché ici), qui affiche l'historique des tickets et réclamations, ainsi que tous les mémos, lettres, emails, avis, promotions, documentation, cartes de couverture et cotations, qui ont été précédemment envoyés à un client prospect ou à un compte déterminé. Il affiche également tous les messages générés par le système (par exemple: Avis de recharge de prépayé, etc.) et les commentaires (par exemple : Commentaires de Facturation). Cette information est juste à un clic de souris à partir de n'importe quel écran de service à la clientèle.

Notes, mémos & commentaires

Pendant que l'historique d'OSS360 est clairement basé sur le statut et les codes d'événement, il offre des possibilités exceptionnelles de notes, mémos et commentaires. Dans chaque cas, où un statut ou un événement rapportable se produit (nouvelle activation, résiliation ou changement de fonctionnalité, ajustements, crédits, activité activités des recouvrements, commentaire de client, etc.), un champ avec vérifieur d'orthographe «Rich Text Format» (RTF) permet aux utilisateurs d'introduire un nombre illimité de commentaires. Les utilisateurs ont le plein contrôle du style de police, de la taille et de la couleur. Une fois que la plupart des mémos ont été sauvegardés, ils ne peuvent pas être changés. Cependant, les utilisateurs peuvent ajouter un nombre illimité texte additionnel. Chaque saisie enregistre et affiche la date, l'heure et l'utilisateur qui l'a enregistré.

Historique détaillé des transactions

Tous les écrans de CRM sont à un clic de souris d'un nombre illimité de transactions de comptes, d'historique de statut et de mémo. Ceci inclut une entrée pour chaque activation, résiliation, changement de fonctionnalité et de tarif, facture, activité de recouvrement, paiement, ajustement, activité des ventes, note, mémo, commentaire, changement de statut du compte et beaucoup plus. Les données affichées peuvent être filtrées par catégorie, contrat, système, utilisateur, statut, événement, mémo, montant, numéro de référence et raison. Comme avec toutes les grilles d'OSS360, les colonnes peuvent être déplacées (glissées) et réorganisées dans l'ordre décroissant ou croissant. Les utilisateurs peuvent saisir le texte en n'importe quelle colonne pour rechercher des données relatives et peuvent faire un clic sur l'entête de colonne pour grouper toutes les données semblables.

Saisie de «lead»

L'écran des services d'information d'OSS360 est conçu pour maximiser le retour aux appels entrants reçus, résultants des publicités et autres activités produisant des «leads». Les utilisateurs peuvent saisir, dépister et contrôler un nombre illimité de données de contact, notes, tâches et conditions, aussi bien qu'envoyer la documentation, cotation, des tarifs, gérer les promotions, répondre aux questions fréquentes et fournir des réponses à pratiquement toutes les demandes des clients potentiels. Cet écran supporte également les références des agents et vendeurs et le scheduling de rendez-vous, exigences multilingues et fournit de nombreux outils pour aider les utilisateurs à conclure des ventes et transformer les clients potentiels en client définitif. L'historique de ces données est conservé indéfiniment.

Interface Web

Une interface au Web se compose d'un niveau de présentation, un niveau de «business rules» et un niveau de base de données. OSS360 fournit les «business rules» et la base de données. Tout ce dont les utilisateurs ont besoin, c'est la présentation (image) du site Web et une idée de ce qui convient à leurs marchés (couche de présentation). Les utilisateurs peuvent alors joindre leur couche de présentation à gamme complète de fonctionnalités de «business rules». Celles-ci incluent l'auto-enregistrement, l'auto-assistance, l'auto-activation et le changement de fonctionnalités, le solde du compte, la consommation et l'affichage d'historiques, EBPP, le reporting et la traçabilité des anomalies, l'enregistrement de leads, de programme de référence, les achats de cartes prépayées et de matériel, l'envoi des messages SMS et de MMS, FAQ, etc. Les fonctionnalités Web unique d'OSS360 permettent aux utilisateurs de séparer ces options par code postal, par segment de marchés. etc.

Véritable facturation convergente

OSS360 offre de véritables possibilités de facturation convergente en supportant une large gamme de services qui peuvent être offerts dans des combinaisons presque illimitées. Celles-ci incluent le GMS, PCS, CDMA, WCDMA, TDMA, GAIT, 3G, 4G, paging, centrex, PTT, ligne filaire, circuits spéciaux, VoIP, broadband (haut débit), internet, e-commerce, contenu, paquet data, SMS, MMS, GPRS, BORD, UMTS, HSDPA, EVDO, satellite, email, messagerie, CATV, IPTV, électricité et services associés aux revendeurs. Ceci donne aux utilisateurs un avantage distinct de pouvoir offrir un shopping unique, avec forfait et rabais de technologies combinées et avec plusieurs services convergés sur une facture mensuelle unique ou découpés et mis sur plusieurs factures.

Communautés et différents groupes

Les Communautés d'intérêts permettent aux abonnés d'un ou de plusieurs comptes associés, mais en général indépendants de profiter du rabais de consommation cumulative basé sur des règles définies par l'utilisateur. Les cercles d'abonnées permettent des communications mobiles à mobiles, entre les abonnés locaux à des tarifs spéciaux et peuvent fournir une offre comme push-to-talk sans matériel spécial. Ces outils efficaces de marketing peuvent être utilisés pour attirer des grands organismes (syndicats, etc.) et autres comptes avec abonnements multiples. Ils peuvent également être utilisés pour encourager la fidélité à long terme d'abonnés. En plus, la facturation par sessions et durée de push-to-talk (PTT) et la consommation gratuite sont supportées pour les autres types de système tels GSM, CDMA et ESMR.

Marketing direct

OSS360 offre une longue liste d'avantages pour les abonnés, qui sont conçus pour attirer des nouvelles affaires et l'une des meilleures façons de faire passer le message est par une campagne de marketing téléphonique bien conçue. Ces fonctionnalités sont supportées par un script préétabli et une interface efficace, qui peut guider les utilisateurs à travers de nombreuses questions lors des appels de prospection. Les fonctions d'arrêt et de réinitialisation permettent aux utilisateurs de sortir et de retourner à un certain script à n'importe quel moment. Non seulement le script peut significativement améliorer les ratios de vente, mais chaque étape est enregistrée pour supporter l'évaluation des télévendeurs et les rapports d'analyse des clients potentiels.

Gestion des prospects et des comptes

Les clients potentiels sont des valeurs précieuses et l'écran de marketing d'OSS360 fournit les outils nécessaires pour profiter au maximum des opportunités de vente de chaque lead et de chaque compte existant. Les utilisateurs peuvent enregistrer et tracer les informations de prospects, gérer les rendez-vous et créer et gérer les cotations, ordres de vente et suivis. Une fois qu'un certain lead ou un compte, est attribué à un vendeur toutes les activités suivantes seront suivies et utilisées dans les rapports des projections de revenu, nombre de jours approximatifs de clôture, la performance de marketing, etc. En plus, le processus automatique d'escalade d'OSS360 peut enlever un lead âgé d'un vendeur et l'attribuer à un autre. Ceci garantit qu'aucun lead ne sera jamais négligé ou oublié.

Hiérarchies de compte versatiles

La manière la plus sûre de capturer des comptes avec des conditions de facturation unique est d'offrir des solutions de facturation unique. Un ou plusieurs comptes peuvent être attribués à un compte principal commun (par exemple : les factures de la police et des pompiers sont créées séparément et envoyées au compte principal de la ville) et/ou au cosignataire. Chaque compte peut être attribué jusqu'à 999 contrats. Chaque contrat peut être séparé dans des départements illimités, et peut inclure une ou plusieurs IDs facturables (c.-à-d. : numéro mobile, adresse IP, etc.). Des tarifs et des fonctionnalités illimités peuvent être attribués à chaque numéro de téléphone. Les comptes à qui sont attribués plusieurs contrats recevront une facture par contrat et cycle de facturation.

Portabilité des numéros

La plupart des opérateurs américains sont maintenant obligés par la Commission des Communications Fédérale de supporter la portabilité des numéros. Beaucoup d'autres opérateurs offrent la portabilité. La portabilité de numéro permet aux abonnés de changer d'opérateurs dans un certain marché, sans pour autant perdre leur numéro de téléphone précédemment attribué, numéro mobile, etc. OSS360 supporte plusieurs interfaces statiques et dynamiques de portabilité de numéro au Clearing House, telles que Verisign, Syniverse (TSI), EDS, etc. Quarantaine et snap-back sont également supportés.

Partage de consommation, cascade, etc.

Alors que les marchés deviennent plus concurrentiels et que les opérateurs téléphoniques résistent aux types de consommation du genre « consommation illimitée », la disponibilité d'offres versatiles de consommation gratuite deviendra de plus en plus importante. En conséquence, le système de la valorisation d'OSS360 supporte jusqu'à 28 genres de consommation gratuite différente par plan tarifaire et en plus de diverses formes de temps d'antenne. Dans une seule facture, la consommation peut ou ne peut pas être partagée entre des abonnés et/ou un ou plusieurs groupes d'abonnés. La cascade permet à un type de consommation (par exemple : roaming) de partager une partie des autres types de consommation gratuite (c.-à-d. Temps d'appel local).

Numéros fréquents et camouflés

La fonctionnalité d'OSS360 pour les numéros fréquemment appelés fournit les capacités de tarification de type « amis et famille », permettant aux abonnés d'appeler certains numéros de leur choix à des tarifs spéciaux. Cela encourage les parents à aussi s'abonner pour ce plan. La fonctionnalité unique d'OSS360 de "répertoire personnel" propose une fonctionnalité hautement commercialisable, qui peut être utilisé pour dissimuler des appels vers et à partir de numéros confidentiels. Cette offre aux médecins, avocats, psychiatres, agents des services de police et d'autres le nec plus ultra de protection de la vie privée. Chacune de ces caractéristiques peut attirer de nouveaux clients, contribuer à leur conservation et générer d'importants revenus supplémentaires (ex: 5 \$ par mois par numéro déguisé).

Bonus promotionnels

Les bonus promotionnels permettent aux utilisateurs d'offrir aux nouveaux abonnés potentiels, diverses quantités de consommations initiales gratuites pendant une ou plusieurs périodes de temps et catégories de consommation (par exemple : minutes gratuites de consommation aux heures de pointe). Les bonus promotionnels peuvent être limités à un nombre spécifique de cycles de facturation (1 - 99) jusqu'à l'utilisation complète ou peuvent être répartis en cycles illimités, jusqu'à ce qu'ils soient utilisés. De toute façon, ils fournissent aux utilisateurs d'OSS360 une alternative peu coûteuse aux cadeaux de matériel. En plus, les bonus promotionnels peuvent être utilisés pour récompenser la fidélité des comptes existants.

Les Commissions de télémarketing

Le système de commission du télémarketing d'OSS360 est conçu pour rémunérer des téléprospecteurs, basés sur la source d'un lead et l'accomplissement d'une ou plusieurs tâches définies par l'utilisateur, qui pour résultat d'amener ce lead à une clôture de vente. Ceci permet aux utilisateurs de récompenser le personnel qui réussit à abonner un client difficile, tel que des « cold calls », tout en fournissant aussi une compensation appropriée pour des prospects acquises plus facilement, telles que le d'offre spéciale de salon d'exposition (Trade Show). Les commissions de télémarketing sont des motivations efficaces dans la recherche de nouveaux clients.

Remises de volume, de plan tarifaire, etc.

Les remises de volume, d'unité, de forfait de fonctionnalité et de plan tarifaire d'OSS360 sont conçues pour obtenir et maintenir les abonnés. Les remises d'unité sont basées sur un nombre total de numéros actifs. Les remises de volume sont basées sur divers montants facturés. Les remises de forfait de fonctionnalités fournissent des remises de regroupement de fonctionnalités. Les remises de plan tarifaire permettent à une combinaison définie par l'utilisateur de tarifs choisis à escompter un ou plusieurs autres tarifs. En plus, la plupart des remises peuvent être appliquées sur toutes les catégories de service. Par exemple, un abonné avec 2 téléphones cellulaires ou plus peut recevoir une remise sur le service internet. Ceux-ci et d'autres outils d'OSS360 permettent aux utilisateurs de créer les offres uniques qui ne peuvent pas être facilement copiées par la concurrence.

Accès pour agent et revendeur

L'accès des agents et des revendeurs aux diverses fonctions appropriées d'OSS360 peut être défini par l'administrateur et contrôlé par un mot de passe. Alors que les agents peuvent créer de nouveaux comptes sans limites, les revendeurs sont limités à un seul compte. Chacun peut activer, résilier et changer les fonctionnalités sur les comptes, qui leur sont attribués. Selon le choix de l'administrateur, ces fonctions peuvent être directement intégrées avec la médiation d'OSS360. Les commissions aux agents, remises aux revendeurs et accès aux FAQ, base de données et de nombreuses autres fonctionnalités de gestion appropriée de gestion de lead, PDV, activations et CRM sont entièrement supportées.

Gestion des promotions

OSS360 inclut des fonctionnalités efficaces de gestion des promotions, qui peuvent automatiquement générer des prix spéciaux d'article et/ou des bonus de consommation gratuite basés sur une combinaison de la durée de contrat et des règles de promotion définies par l'utilisateur. Les règles de « charge-back » sont également définies par l'utilisateur. Ainsi, si un abonné bénéficie des prestations d'une promotion basée à la durée d'un contrat et ne remplit pas le terme convenu, cet abonné sera automatiquement chargé une pénalité appropriée. Les fonctionnalités de retour, remboursement et d'échange aux PDV (agences) sont conçues pour assurer que tous les ajustements sont faits selon les règles de la promotion.

Accéder aux commissions et aux bonus

OSS360 supporte plusieurs offres de commissions et bonus pour les nouvelles activations, ainsi que les mises à niveau du service. Chaque offre peut inclure une compensation pour une ou plusieurs fonctionnalités offertes sur un ou plusieurs systèmes. Les utilisateurs peuvent définir jusqu'à six niveaux d'activation pour chaque fonctionnalité. Les utilisateurs peuvent également spécifier les termes de paiement (à l'activation, après première utilisation, retardée, etc.), les cycles de paiement maximum et la résiliation anticipée, le downgrade du service et le charge-back. Les codes de bonus permettent aux utilisateurs de créer des paliers, qui récompensent divers niveaux d'activations consistants. Ce sont des manières idéales de récompenser les agents qui maintiennent des nombres élevés d'abonnés actifs.

Évaluation de risque de désabonnement

OSS360 supporte l'évaluation de risque de désabonnement définie par l'utilisateur, une fonctionnalité qui est conçue pour prédire la perte potentielle d'un abonné, dans un délai suffisant pour prendre des mesures correctives. Le processus d'analyse peut être basé sur plus de 200 événements manuels et automatiques, de groupes illimités d'événements relatifs, fréquences d'événement (par exemple. : 5 appels perdus dans 30 jours) et des durées maximums d'impact (par exemple. : un certain facteur d'évaluation est factorisé pour 15 jours). La somme de tous les facteurs d'évaluation crée un code composé, qui représente l'historique de paiement, la valeur de revenu, la probabilité de perte et le score de crédit (si disponible). Ceci génère diverses alertes, risque de crédit et processus de rétention.

Dates de renouvellement

Les contrats d'OSS360 supportent un nombre illimité d'IDs facturables (IDFs), tels que les téléphones cellulaires, les ANIs, les téléavertisseurs, les adresses emails, etc. En plus, chaque IDF sur un certain contrat peut être attribué une date unique d'expiration de contrat. Ceci signifie qu'un contrat pourrait avoir plusieurs dates de renouvellement. Alors que ceci peut tout être trié par des rapports, OSS360 inclut la capacité d'alerter automatiquement en temps réel le personnel de marketing des expirations imminentes de contrat. Chaque nuit, cette fonctionnalité analyse des blocs de comptes et se basant sur des règles définies par l'utilisateur distribue le renouvellement du contrat au personnel de marketing pour le suivi.

Offres de service unique

Une des meilleures façons de conserver les abonnés est de leur donner quelque chose, qu'ils ne trouveront pas chez la concurrence. OSS360 a été entièrement conçu avec ce but à l'esprit. En conséquence, il offre des fonctionnalités uniques comme l'annuaire personnel, les groupes fermés d'abonnés et facture détaillée d'appels par numéro, par organisation, etc.. OSS360 inclut également le système de valorisation et facturation le plus versatile de l'industrie, avec des offres de services uniques, qui sont inspirées par les centaines des clients d'ADVANTAGE 360 dans le monde entier. À chaque fois qu'un nouveau défi concurrentiel est révélé, OSS360 offre immédiatement une réponse compétitive. Ces nouvelles fonctionnalités sont alors distribuées à tous les utilisateurs supportés.

Remise de terme, etc.

En plus des remises de paiement de facture (par exemple. : 2% 10, délai de 30), OSS360 supporte des remises de paiement ponctuel et de terme. Les remises de paiement ponctuel sont basées sur un nombre des périodes continues auxquelles un certain compte paye son solde comme convenu. Les remises de terme sont basées sur une période d'engagement de contrat. Ils sont attribués au niveau de l'identité de facturation et automatiquement effectueront une contre-passation au compte, toutes les fois qu'une ou plusieurs identités résilient le service, avant la fin de leur période d'engagement. Les remises de terme peuvent également gérer le matériel et les promotions de consommation gratuite initiale et assurer que les frais appropriés sont ajoutés si un engagement de contrat n'est pas respecté.

Comparaison de plans tarifaires

Une des meilleures façons de retenir les abonnés est d'éviter le risque de désabonnement provoqué par, soit une sur-utilisation ou une sous-utilisation d'usage gratuit, ou l'attribution d'un plan tarifaire qui n'est pas adapté aux habitudes d'appels de l'abonné. Pour automatiser ce processus, OSS360 inclut la capacité d'effectuer des comparaisons automatiques de tarif. Chaque nuit, cette fonctionnalité analyse des blocs de comptes et se basant sur des règles définies par l'utilisateur, exécute des comparaisons de simulation de tarifs de 90 jours, pour ceux avec une habitude de consommation spécifique, qui pourraient bénéficier d'un changement. Les résultats sont automatiquement distribués au personnel de marketing, qui peut alors pro-activement contacter ces comptes, avec des offres de plans tarifaires alternatifs.

Offres de bienvenue et de fidélité

Les offres d'accueil offrent la capacité d'envoyer des lettres, des emails et/ou des messages SMS aux comptes et de générer des suivis au personnel de marketing et de service à la clientèle, alors que divers événements se produisent (nouveaux achats, anniversaires, etc.). Les offres d'accueil supportent également les lettres de bienvenue avec la facture initiale. Un mécanisme d'accueil séparé peut également envoyer un SMS d'accueil aux itinérants «roamers», quand ils arrivent dans zone de couverture de l'utilisateur. Les offres de fidélité sont une fonctionnalité d'OSS360, qui peut fournir des bonus de services gratuits (par exemple: minutes gratuites) basés sur la longueur d'abonnement d'un certain compte. Ceci peut favoriser et renforcer la rétention d'abonné.

Termes de contrat souples

OSS360 permet aux utilisateurs de créer un nombre illimité d'exemplaires de contrat à partir de son interface directe avec Microsoft Word. Pendant que les nouvelles activations se produisent, les données d'abonnés appropriés, identité, plan tarifaire et durée de contrat sont automatiquement convergées sur l'exemplaire choisi. Chaque contrat peut inclure n'importe quel mélange des offres de service et des dates d'expiration d'abonnement d'individuel. Chaque identité énumérée peut être attribuée un des six niveaux de détail et sa section de la facture peut être individuellement organisée selon l'heure, le numéro appelé, l'endroit appelé ou la durée d'appel, etc. Les termes du contrat peuvent limiter la disponibilité du plan, établir les limites de crédit, ajouter des remises et imposer de nombreuses règles.

Centre de message

Le centre de message unique d'OSS360 fournit la capacité de composer des lettres faites sur mesure, personnalisées et/ou préconfigurées, ainsi que des emails, fax et messages SMS, aussi bien que des commentaires de facturation et de relevé et les envoyer à un ou plusieurs destinataires. La distribution peut être basée sur des groupes existants ou sur le choix des destinataires à la carte, qui peuvent être sélectionnés par jusqu'à 36 différents critères de filtre (plans tarifaires, termes et codes fiscaux, territoires, consommation la plus élevée, intervalle d'adresse, etc.). Le ordonnancement de message est également supporté, permettant aux utilisateurs de pré-crée des messages à envoyer pour les jours fériés, etc. Inutile de dire, ceci fournit une excellente méthode de rester en contact et de conserver les abonnés.

Tarifs standard, promotionnels et de test

Les codes tarifaires sont le principe de base de tous les processus de valorisation d'OSS360. Ils sont complètement définis par l'utilisateur et supportent pratiquement tous les schémas de facturation possibles. Ceci inclut la facturation en avance, facturation rétroactive, les services supplémentaires et toutes les formes de temps d'appel, destination, données, commerce, contenu, nombre de caractères, consommation du compte, volume de stockage, charges d'itinérance, etc. Chacun est supporté par un cycle de facturation (mensuel, trimestrielle, etc.), jusqu'à six fuseaux horaires, un tarif de période initiale, un tarif de période secondaire, un minimum par valorisation de CDR, bloc de temps, consommation gratuite initiale, consommation gratuite par CDR et une charge minimum mensuelle.

Plans illimités de destination, SMS et data

Les plans tarifaires d'OSS360 jouent plusieurs rôles dans le processus de facturation. Tout d'abord, ils peuvent être utilisés pour valoriser le mobile, le fixe et d'autres types d'appels interconnectés entre une origine et une destination. En plus, des règles de facturation similaires supportent les SMS et forfaits de data, permettant aux utilisateurs de charger différents tarifs pour les messages inter-réseaux, que pour ceux qui passent à travers d'autres centres de transit (par exemple: SMS internationaux). Tout ceci peut être fait avec des combinaisons illimitées (par exemple: plusieurs plans d'appels locaux, nationaux et internationaux). Les codes de destination peuvent également être utilisés pour les plans tarifaires et pour redéfinir les charges des destinations associées à la facturation d'itinérance et supporter la fonction de facturation d'échanges inter opérateur d'OSS360.

Remises, paliers et consommation gratuite

OSS360 supporte les remises de nombre d'unités, remises de forfait de fonctionnalités groupées et remises qui sont basés sur plusieurs critères de volume. Les plans tarifaires, tarifs miroirs, termes, paiements ponctuels, des remises de groupes d'abonnés et de communautés d'intérêts sont également supportées. En plus, OSS360 supporte jusqu'à 28 catégories de consommation gratuite. Celles-ci incluent 15 catégories locales, 4 catégories de type d'appel, 5 catégories d'itinérance et 4 catégories de consommation bonus par plan tarifaire. La promotion, le renouvellement de contrat et l'achat forfaitaire de consommation gratuite sont tous supportés. La mutualisation de consommation, les cascades et les minutes cumulatives sont également supportées.

Valorisation et tests de valorisation

OSS360 valorise immédiatement les fichiers CDRs, lorsqu'ils deviennent disponibles par chaque commutateur/élément de réseau. Le support du processeur Multi-threading permet de traiter un volume illimité d'appel et juste après la valorisation, les fichiers CDRs peuvent être visualisés, facturés et/ou ajustés par les utilisateurs autorisés. Ce processus en temps quasi-réel supporte également les fonctions de gestion des termes. À tout moment pendant un certain cycle de facturation, plusieurs critères peuvent être utilisés manuellement pour revaloriser les fichiers CDRs précédemment valorisés. En plus, la fonction de test de valorisation d'OSS360 permet aux utilisateurs de changer une ou plusieurs valeurs, en utilisant divers critères de revalorisation, pour déterminer l'impact sur la facturation d'un certain changement, avant qu'elle soit appliquée. Un vérificateur de valorisation fournit des statistiques en temps réel.

Plans tarifaires et forfait de fonctionnalité

OSS360 supporte un nombre illimité de forfaits et de plans tarifaires standards et promotionnels, qui peuvent se composer d'un nombre illimité de codes tarifaires, services, préférence, forfaits conditionnels et obligatoires. Chacun peut être configuré de n'importe quelle combinaison de périodes (mensuelles, par trimestre, etc.), de fuseaux horaires, périodes restreintes, attributions de consommation gratuite, charges minimum ou maximum et de prix par palier. Les plans tarifaires, forfaits de fonctionnalité, de volume, d'unité, paiements ponctuels et remises de fidélité sont également supportés. La polyvalence extrême des plans tarifaires et des offres d'OSS360 fournit des options, qui attirent de nouveaux clients et aident à maintenir la concurrence loin derrière.

Données, SMS, MMS, IMS, GPRS, etc.

OSS360 supporte toutes les formes de données sans fil et ISP, y compris les paquets, services de textos (SMS), services de transmission de messages de multimédia (MMS), service de «General Packet Radio Service» (GPRS), technologie de transmission unique d'opérateur de Radio (1xRT), et CDPD. E-commerce et le contenu sont également supportés, aussi bien que WAP, EDGE, UMTS, EVDO, HSDPA et les technologies semblables. La valorisation des données peut être basée sur les origines, la destination, la période et la qualité du service (QoS), y compris, les différentes combinaisons, de volume, data, bande passante, priorité, latence, fiabilité et durabilité. Les quantités achetées immédiatement et pendant différentes périodes sont également supportées.

Pré-Filtres programmables pour les CDR

Très souvent, les utilisateurs souhaitent éliminer du flot d'importation, des fichiers CDRs, qui ne seront pas utilisés à la facturation, avant qu'ils ne soient valorisés. Ceci peut économiser du temps traitement et de l'espace mémoire. Les utilisateurs peuvent également souhaiter de changer le type de fichier, type de fonctionnalité, type de statut d'origines, d'achèvement, type de destination ou d'autres propriétés d'un CDR, de sorte qu'il puisse être valorisé d'une manière différente, que son format normal le permet. Ceci et bien davantage peut être réalisé avec l'unique pré-filtre programmable d'OSS360. Les critères de filtre sont spécifiques au type de système et de commutateur.

Facturation de test et sur demande

La préfacturation est un processus essentiel d'OSS360, qui utilise des commandes séquentielles, ainsi que des voyants rouges, ambres et verts, pour guider les utilisateurs vers l'achèvement et permet aux utilisateurs de générer une facture de test sans créer des données de comptabilité permanentes. S'il y a des erreurs, des outils spéciaux leur permettent de corriger rapidement et une nouvelle préfacturation peut être lancée pour effectuer le test des résultats. Une fois qu'une préfacturation est considérée correcte, elle peut être validée pour créer des factures et les données historiques pour les rapports et mettre à jour le GL etc. Les utilisateurs peuvent également générer une facture sur demande d'un compte spécifique à n'importe quel moment. Lorsqu'appropriés, ils peuvent également résilier ou suspendre les identités associées, faire le prorata des charges finales, calculer les frais de résiliation anticipée et appliquer n'importe quels crédits disponibles, etc.

Correction de fichiers non facturables

Les fichiers non facturables peuvent être rapidement et efficacement corrigés à partir de l'écran d'historique de valorisation d'OSS360. Par exemple, si une identité facturable est saisie directement à l'autocommutateur, plutôt que sur OSS360, les fichiers CDRs qui en résulteront feront que le fichier « d'Abonné inconnu » apparaîtra sur l'écran d'historique. Les utilisateurs peuvent surligner un ou plusieurs de ces fichiers et immédiatement résilier ou suspendre les identités associées. Une fois que la propriété est établie, les fichiers CDRs précédemment non facturés peuvent en être automatiquement facturés au compte associé. Tout autre problème de valorisation (absence de tarifs, codes expirés de devise, etc.) peut être corrigé et revalorisé de la même manière semblable et pratique.

Changement global de tarification

Le changement global de tarification est une fonctionnalité très appréciée d'OSS360, qui permet aux utilisateurs d'ajouter, d'échanger et/ou de supprimer une ou plusieurs fonctionnalités dans un ou plusieurs plans tarifaires ou forfaits. Par ailleurs, l'action de mise à jour (s) peut être limitée à des tarifs compris, des tarifs optionnels ou des tarifs promotionnels et de plans disponibles, les forfaits disponibles et/ou affectés à des plans et forfaits. Cela permet aux utilisateurs de corriger rapidement les erreurs et/ou d'ajouter / de supprimer des fonctionnalités dans les plans de tarifs qui ont déjà été attribués. Il permet également aux utilisateurs de mettre à jour une fonction donnée qui est attribuée ou doit être répartie sur l'ensemble des multiples plans et forfaits.

Règlements d'itinérance «roaming»

OSS360 supporte plusieurs processus d'incollect et outcollect. Ceux-ci incluent tout les formats CIBERS et TAP, de nombreux formats de revendeur et mark up, mark down, de passage, revalorisation, tarif d'accueil, tarif au «roaming», accueil gratuit et valorisation de type «roaming» gratuit. ADVANTAGE 360 est abonné aux principaux organismes concernés et travaille très étroitement avec ces «clearing houses», pour assurer qu'en cas d'un changement de standard pertinent, il soit implémenté immédiatement. En plus, un format spécifique d'OSS360 est également fourni. Toutes les fois qu'un ou plusieurs opérateurs installent OSS360, ce format spécial peut être utilisé pour faciliter l'échange direct des fichiers entre les parties, sans impliquer les frais typiquement associés au «clearing house».

Tests de GSM, IREG et TADIG

Plusieurs des puissants écrans d'OSS360 fournissent aux opérateurs GSM des outils pour simplifier les procédures de test de GSM, MoU, IREG et TADIG. Ceci inclut la gestion des tarifs d'échange de DTS, des ententes interopérateur, tarifs et termes, tests de groupe de incollect, de outcollect, test de cartes de SIM, IMSIs et MSISDNs. Cette interface permet également aux utilisateurs de contrôler tous les enregistrements de test envoyés à et de chaque associé d'itinérance et de configurer des limites quotidiennes sur les charges qui peuvent être calculées aux SIM de test. Une fois que le test avec un certain PMN est accompli avec succès, les utilisateurs peuvent envoyer la notification, avec un seul clic de souris. Les interfaces additionnelles supportent le nouveau test de partenaire de CDMA et test de fichier d'échange inter opérateur téléphonique, etc.

Préférences et «Business Rules»

Des centaines d'options de préférences permettent aux utilisateurs de constamment mettre à jour la configuration d'OSS360 pour répondre aux exigences commerciales courantes. En outre, un écran spécial pour les «business rules» permet aux utilisateurs de définir les règles, qui régissent le processus de test de la facturation. L'écran de facturation de test contient 14 boutons d'étape séquentielle. Certains sont des étapes obligatoires et d'autres sont optionnelles. Des «business rules» peuvent être placés pour chaque bouton optionnel, afin de rendre les étapes obligatoires, demeurer facultatives ou qu'elles soient désactivées. Avec comme résultat que le bouton s'allumera en vert, ambre, rouges ou gris. Quand une lumière est rouge, l'étape doit être complétée. Une fois qu'il est vert, les utilisateurs peuvent passer à l'étape suivante. Les rapports de facturation de première instance ont les mêmes règles.

Facturation interopérateur et CABs

La fonction de facturation interopérateur d'OSS360 permet aux utilisateurs de réconcilier les charges entrantes de consommation d'un opérateur de ligne filaire (fixe) avec celles d'un opérateur mobile. Elle permet également aux utilisateurs de facturer ces opérateurs pour le trafic, qui se termine sur le réseau de l'utilisateur. En plus, OSS360 fournit également des interfaces de facturation de service aux opérateurs tierce-party et de système de facturation pour les systèmes (SECABs) «small exchange carrier access billing». Il inclut également le support des fichiers AMA et EMI et une conformité continue aux normes standards d'OBF, telles que le BOS et les spécifications automatisées de SECABs.

Activations de technologies convergentes

L'écran des activations d'OSS360 permet aux utilisateurs d'ajouter et supprimer des services et des fonctionnalités, réserver, activer, limiter, résilier (suspendre) et échanger les identités, gérer des contrats et des données d'abonné, transférer l'abonnement d'un compte à un autre, modifier des données du profil du système et changer des options éditables des autocommutateurs. Un fichier détaillé est conservé pour chaque action. Le texte avec code de couleurs et surlignement indique visuellement le statut courant d'activation de chaque identité et toutes les fonctions d'écran d'activation supportent universellement toutes les technologies. Ceci signifie qu'indépendamment du type de service (GSM, 3G, 4G, CDMA, CENTREX, PTT, VoIP, ISP, ESMR, CATV, IPTV, téléavertisseurs, bande passante, etc.) l'interface d'utilisateur est constante et également facile à utiliser.

Convergence des systèmes et médiation

Les systèmes sont des constituants très importants dans les processus d'activation, de provisioning, de médiation et de facturation d'OSS360. Généralement, ils définissent de centaines des règles qui sont liées à chacun de ces processus, y compris la traduction des choix de fonctionnalité en commandes pour les autocommutateurs (activations) et des fichiers d'appel bruts à ceux qui sont facturables (médiation). OSS360 est actuellement compatible avec plus de 150 différentes interfaces. Chacun est écrit et conservé par A360, pour assurer une compatibilité continue avec OSS360. Lorsque des changements se produisent dans des versions d'autocommutateurs ou de TAP, CIBER ou de toute autres interfaces industriellement compatibles, OSS360 est immédiatement actualisé en conséquence et les changements sont distribués aux utilisateurs supportés.

PIC, CARE, LidentitéB, Lifeline & Linkup

OSS360 est entièrement convergent dans tout le sens du mot. Ceci signifie qu'il traite chacune des technologies supportées comme si c'était sa seule technologie. Ses interfaces de ligne filaire (fixe) CENTREX, CLEC, et ILEC ne sont exceptionnelles. En conséquence, PIC, SOIN, E-911, Lidentité B, Lifeline et linkup tous sont supportés par les interfaces des tables d'administration générale et de l'utilisateur d'OSS360. Le cas échéant, les données aux et à partir de ces fonctions sont automatiquement actualisées par une interface d'API à l'autorité, organisation ou borne d'accès associée (c.-à-d. : E-911). En plus, la conformité aux spécifications PUC, FCC et autres Office gouvernementales et régulatrices est méticuleusement maintenue. (Spécifique à l'Amérique du Nord)

Interfaces de gestion des infrastructures

OSS360 inclut le suivi de l'ordonnancement et du statut des commandes et alors qu'il ne fournit pas la gestion physique des infrastructures, il fournit une interface très intuitive (intelligente) aux produits de tierce partie, tels que le Groupe Martin, StellarRad, etc. OSS360 communique en continu avec ces modules, lorsque nécessaire. Par exemple, dans le processus de PDV, quand un client souhaite acheter un modem DSL, son adresse de service est utilisée pour la requête du module FM et vérifier la compatibilité de la vitesse. Dans le processus de sélection de plan tarifaire et de numéro de téléphone, une vérification est faite pour les choix permis. Une fois que toutes les tâches d'activations ont été accomplies, l'abonné est placé en attente de réalisation, jusqu'à ce qu'un statut « complété » soit reçu du gestionnaire des infrastructures, etc.

Choix de tarif à la carte

L'interface intuitive d'OSS360 peut gérer des offres de service et des variables de définition des prix très complexes. En plus d'afficher des plans tarifaires et des services, elle peut également fournir une description élargie de chaque fonctionnalité, avec des avantages et des comparaisons permettant d'économiser. Des couleurs uniques séparent les divers types de tarifs et les totaux de facturation cumulative et de services gratuits sont immédiatement affichés selon chaque choix. En plus, les utilisateurs peuvent simultanément choisir des tarifs pour plusieurs identités (data de voix et numéros de fax), plusieurs activations (2 téléphones ou plus) et plusieurs services (c.-à-d. : cellulaire et ligne filaire). Les choix de tarif peuvent même être copiés à partir des cotations ou des activations précédentes sur le même compte.

Inventaires de SIM et des numéros

OSS360 inclut de nombreux types d'inventaires de numéro de service spécifique. Ceux-ci permettent aux utilisateurs de gérer des identités, tels que les numéros de mobile et de téléavertisseurs, le MSISDNs, les identités d'ICC, les formats d'adresse IP, etc. Les formats de numéro décimal, hex, octal et alphanumériques sont également supportés. Les identités peuvent être assignés à une plage générale ou à un certain agent, revendeur, compte ou un bassin de type de compte spécifique. Les utilisateurs peuvent également attribuer des frais uniques aux numéros, qui sont considérés comme précieux (par exemple : « numéros vanité », etc.). La portabilité de numéro, le traitement de commande électronique de SIM et la sécurité de leurs clés transport, ainsi que la mise à jour des nouveaux HLR sont également supportés.

Répertoires et annuaires

OSS360 fournit une interface d'utilisateur complète, qui supporte entièrement la création de répertoires et bottins téléphoniques des affaires et résidentiels et permet aux utilisateurs d'afficher un exemple du « WYSIWYG » (what you see is what you get) du résultat de la copie, y compris le positionnement, l'organisation, texte en gras, tirets, etc. Les utilisateurs peuvent également enregistrer les informations publiées et non-publiées et tout autres données appropriées de listing. La sortie (ouput) de cette interface peut alors être automatiquement transmise à l'éditeur de l'utilisateur de son choix (par exemple : Qwest) en format requis. Cette interface fournit également la facturation au client approprié. En plus, OSS360 permet aux utilisateurs de réserver le nombre exigé d'annuaires pour chaque adresse de service et de le signaler à l'éditeur pour livraison.

File d'attente d'activation

La file d'attente d'activation unique à OSS360 fournit une interface efficace de provisioning à tous les autocommutateurs et HLRs sur le réseau. Elle permet aux utilisateurs d'afficher l'état d'avancement des activations, des résiliations et les changements de fonctionnalité et fournit des messages et la raison, toutes les fois qu'une tentative de mise à jour échoue. Son bouton de profil permet aux utilisateurs d'afficher les commandes étant envoyées au autocommutateurs/HLR et permet aux utilisateurs d'éditer manuellement ces commandes. Son bouton d'échange permet aux utilisateurs d'effectuer des modifications aux identités étant envoyées. Alors que la mise à jour prend typiquement des millisecondes, leur état d'avancement est continuellement communiqué aux écrans.

Interface de PDV (agences) complète

L'interface de PDV de POS360 inclut la saisie de commande, d'achat et toute autre fonctionnalité, qui est spécifiquement exigée par les détaillants de télécommunication. Elle permet aux utilisateurs de vérifier les stocks, de rechercher des prix, d'afficher commandes en attente, de trouver des remplacements et des accessoires, d'affiche la documentation et de réviser les historiques des achats des clients. Elle permet également aux utilisateurs de créer les BCs, la correction des BCs, les ventes et les commandes de service, les factures et les cotations et de planifier les ventes et le personnel technique, etc. Les utilisateurs peuvent également changer les adresses du compte et toute autre information de contact, encaisser des paiements, des acomptes et cautions, effectuer des crédits et des remboursements, d'annuler des ventes, de faire des échanges et d'accepter des retours.

Réquisitions et Bons de Commande

Les réquisitions automatiques et manuelles sont supportées, ainsi que les BCs manuels et récurrents. L'écran de gestion de réquisition permet aux utilisateurs de créer les BCs pour les articles requis, d'inclure les exigences sur la quantité disponible pour un BC entrant, ou de compléter la commande avec un article suppléant. POS360 inclut également un système unique de Bon de Commande pour les réparations (BCR). Un BCR est essentiellement une combinaison de facture et BC émis à un fournisseur avec des instructions de réparation ou remplacement d'un certain article. Dans le processus d'acquisition, les utilisateurs peuvent retourner les articles au stock ou au client, accepter des remplacements, effectuer un crédit au fournisseur ou considérer un article sans valeur comme perte sèche.

Transferts de stock

Pendant que des stocks sont transférés entre les sites, POS360 suit les quantités en transit «entrant et sortant » de chaque article. Jusqu'à ce qu'il soit enregistré au point de réception (transit entrant), c'est la responsabilité du point d'envoi (transit sortant). Les envois incorrects peuvent être facilement ajustés. Par exemple, si le site A demande cinq chargeurs CH-1 du site B et la localisation B envoie quatre CH-1s et deux CH-4s par erreur, le site A peut directement accepter, tout ou partiellement et retourner certains des articles, tout en ajustant correctement les quantités des stocks des deux sites. Les nombres d'articles, les quantités de transfert envoyés et reçus peuvent être rapidement enregistrés en utilisant un TriCoder.

Ordres de vente et de service

Les ordres de vente et de service intègrent avec transparence les nombreux processus de vente et d'activation du matériel. De nombreux processus dynamiques déterminent automatiquement les règles de définition des prix, tels que le prix à payer pour le matériel, quand il est associé à un contrat de douze mois d'activation, etc., à partir du OT (ordre de travail) ou OS (ordre de service), les fonctions d'activation et échange de numéro sont juste à un clic de souris. En plus, les OTs (OS) sont également supportés par des douzaines de fonctions uniques de PDV (agences), qui donnent aux utilisateurs la capacité de traiter pratiquement n'importe quel type de condition de vente. Ceci inclut la traçabilité de réparation, la facturation de garantie et aussi bien que la fonctionnalité de retour au fournisseur.

Inventaire, gestion des stocks et forfaits

Le système d'inventaire et gestion des stocks de POS360 supporte les articles sérialisés, non-sérialisés, nouveaux, en occasion, les prêts et les locations. Il gère également des choses intangibles (par exemple : main-d'œuvre). Chaque article est supporté par l'information sur le fournisseur, la garantie et la commission, le numéro de boîte, jusqu'à 36 livres de prix, deux prix de vente minimums, taxes d'importation, coûts par unité, quantité, coût réel, de masse, moyen et coût de revient. Les fichiers d'articles incluent également la quantité en stock, le niveau de sécurité et les quantités de réapprovisionnement, aussi bien qu'un historique de consommation pour tous les sites (agences). L'inventaire de groupes permet aux utilisateurs d'associer plusieurs articles avec un numéro d'article. Ceci inclut le matériel, les pièces, la main-d'œuvre, les commentaires, les crédits, etc.

Inventaire matériel

POS360 inclut un écran d'inventaire physique, qui permet aux utilisateurs d'exécuter des calculs d'inventaire, de gérer les stocks et de les mettre à jour, pendant des heures normales de service, et ce pendant que d'autres transactions normales de PDV sont en cours. Si le nombre d'un certain article ne correspond pas à la quantité en main du système, un pop-up va alerter les utilisateurs de n'importe quelle vente, réception et/ou transferts, qui se sont produits au cours de la période de calcul. Tous les processus sont compatibles avec un lecteur de code-barres. Cette fonction inclut même une fonction d'importation, qui permet aux utilisateurs de scanner un décompte entier (numéros de série y compris) avec un lecteur portable TriCoder et d'actualiser automatiquement les quantités en inventaire dans OSS360 en conséquence.

Prix préférentiels

POS360 fournit la possibilité de créer des prix préférentiels pour une vente, vente au comptant et spécifique au client, pour une quantité illimitée d'articles. Chaque prix spécial peut être fondé sur un intervalle de dates effectives et différents niveaux de quantité d'achats. Les paliers de quantité peuvent être basés sur les achats effectués par commande, par mois, par année ou pendant la durée de l'offre. La tarification peut être réglé à un prix spécial, un pourcentage de remise ou d'un livre de prix spécial. Cette fonctionnalité unique offre une méthode idéale, pour la gestion des promotions de vente et en s'assurant que les règles d'achat du contrat sont toujours correctement appliquées.

Locations et prêts

Le matériel et les accessoires de location et d'emprunt peuvent être séparés de l'inventaire neuf et d'occasion. En plus, le stock peut être facilement transféré entre les statuts de neuf, de location, de prêt et d'occasion. Un ticket d'identification de propriété automatiquement générée est utilisé pour effectuer la traçabilité de tous les articles de location et de prêt. Une ligne droite, un déclin dégressif ou un barème de dépréciation défini par l'utilisateur est individuellement assignable à chaque article de location. Les tarifs peuvent être configurés pour différentes périodes de location (par heure, mensuellement, etc.) et conditions de location (excellent, moyen, pauvre, etc.). La fonction d'échange d'identité de POS360 permet au numéro mobile d'un abonné à être attribué temporairement à la location/au matériel en prêt.

Points de vente (agences) & inventaire

Multiples options de paiement

Les capacités des fenêtres «pop-up» des factures et des ordres de vente de POS360 sont extrêmement intuitives. Basé sur l'état actuel du compte, du crédit disponible et des préférences attribuées, les utilisateurs peuvent ajouter un achat fait dans une agence, à la prochaine facture du client pour le paiement (ex: charger un téléphone cellulaire à la facture de temps d'antenne suivante), facturer la vente à un compte ouvert, permettre au client d'effectuer des paiements mensuels ou enregistrer toute combinaison d'espèces et type de paiement par chèque, carte de crédit, carte de débit ou autres. La vérification des limites d'approbation définies par l'utilisateur et TeleCheck sont tous les deux pris en charge. Les paiements par carte de crédit sont traités par OSS360 à l'aide d'une interface avec «PC Charge».

Suivi des retours aux fournisseurs

Chaque fois qu'une facture est annulée ou que des biens sont échangés ou retournés, une fenêtre «pop-up» donne aux utilisateurs la possibilité d'envoyer les items associés à leur fournisseur pour le remplacement ou la réparation. Si cette option est sélectionnée, un ordre d'achat de réparation est généré, qui sert à la fois d'instructions pour le fournisseur et de facture pour la valeur des articles retournés. Au niveau comptable, ces éléments sont temporairement convertis à partir d'un actif d'inventaire à un actif créditeur. Finalement, le fournisseur s'engagera à réparer et retourner l'article (s), remplacer l'article (s) avec un/des articles neufs, reconditionnés ou un substitut, un crédit ou de refuser la réclamation. Tous ces processus et leur responsabilité sont entièrement gérés par la fonctionnalité de POS360 de retour au fournisseur.

Tiroirs-caisse des points de vente

POS360 supporte les tiroirs-caisse, code à barres, scanners de cartes de crédit, imprimante de ticket, tablettes de signature, écran tactile et les interfaces avec les «clearinghouses» automatisées (ACH). Ses fonctionnalités de résumé et de détail de la trésorerie permettent à un ou plusieurs utilisateurs de partager un ou plusieurs tiroirs-caisses à partir d'un ou plusieurs postes de travail dans une agence. Les utilisateurs peuvent transférer des montants entre les tiroirs et remettre des paiements en espèces (ex.: taxe à payer). Les rapports d'encaissements fournissent les détails sur l'heure, la date et le numéro d'identification de l'employé associé à chaque transaction. Un résumé de ce rapport est ajouté à la bande imprimée du reçu de caisse, dans le cadre du processus d'encaissement. Un rapport des dépôts bancaires est également imprimé.

Garanties et maintenance

Chaque item peut avoir un code de garantie, une facturation au vendeur et taux de remboursement de la garantie, qui lui est attribué. Chaque compte peut avoir jusqu'à 999 contrats de maintenance, qui lui sont attribués. Chaque contrat peut inclure un nombre illimité d'articles couverts et peut fonctionner simultanément avec les garanties associées. Les limites individuelles peuvent être mises sur les pièces, la main-d'oeuvre et les ressources affectables. Chacun de ces paramètres est supporté par un système de traitement complexe, qui peut automatiquement prendre des décisions au niveau des composants concernant la garantie et/ou d'admissibilité d'entretien de chaque élément en réparation. L'analyse, le reporting et le suivi de remboursement sont également supportés.

Annulations, échanges, retours, etc.

Les annulations, les remboursements, les échanges et les retours sont une partie intégrante des opérations normales des agences et points de vente et leur bonne intégration aux rapports, comptes clients et créditeurs, aux stocks, aux commissions et au GL est essentielle. POS360 a été spécialement conçu pour s'assurer, que la partie manuelle de chacun de ces processus semble être très simple en surface, alors que des processus d'arrière-plan complexes assurent à la fois la précision et la responsabilisation à tous les niveaux. Les annulations et les retours qui comprennent des équipements activés (ex.: un téléphone cellulaire) invoqueront automatiquement un «pop-up» de désactivation pour compléter le processus. Les échanges d'équipements actifs font apparaître un «pop-up» d'échange un numéro de série / ESN / IMEI. Chacun de ces processus met à jour les commutateurs associés, etc.

L'activation d'une vente et son suivi

Les mises en service de POS360 et les fonctionnalités pour les agences sont conçues pour intégrer et rationaliser leurs processus respectifs. Par exemple, les utilisateurs peuvent enregistrer toutes les informations nécessaires pour créer un compte, approuver ce compte par le biais d'une évaluation automatisée, recueillir des données de marketing, de numériser (scan) un téléphone et des accessoires sur un ordre de vente, créer un contrat de service, choisir un plan tarifaire avec des caractéristiques complexes, choisir ou porter un numéro de mobile, fusionner des dépôts (le cas échéant) sur l'ordre, automatiquement créditer des remises promotionnelles, automatiquement mettre à jour les stocks et les commissions à payer, recevoir un paiement des montants dus, activer automatiquement le téléphone, envoyer un appel d'essai et générer une lettre de bienvenue en moins de trois minutes!

Planning des ventes et des techniciens

POS360 inclut des calendriers de planning personnel et à échelle de l'entreprise, ainsi qu'un ensemble complet de règles définies par les utilisateurs pour gérer le personnel sur le terrain. Le planning automatisé des techniciens est fondé sur des règles et peut prendre en compte une douzaine de facteurs. Les rendez-vous des ventes sont également fondés sur des règles. Chaque jour du calendrier est divisé en segments de 15 minutes et chaque segment est codé en couleur pour indiquer la situation de l'horaire d'un employé pour la période de temps associée. Les données de l'historique du calendrier sont maintenues indéfiniment. Ceci fonctionne en conjonction avec les autres puissants outils de gestion d'OSS360.

Gestion des commissions

En plus des commissions de télémarketing (décrite précédemment), POS360 inclut un système de commissions de vente au détail, qui est basée sur la vente de stocks et/ou du travail. Un système de rémunération pour les heures de travail pour les techniciens est également inclus. Le calcul des commissions peut être basé sur le prix de vente, la marge nette ou de la marge brute de chaque article. Ce peut être un pourcentage, une somme forfaitaire ou d'une combinaison pourcentage / montant minimum. Les commissions basées par paliers de quantités sont également supportées.

Comptes clients

OSS360 offre de puissantes fonctionnalités pour les comptes clients, qui incluent déposer et extraire l'affectation des transactions, le support intégré des tiroirs-caisses et la possibilité d'accepter les paiements par scanner de codes à barres. Les paiements, les crédits, les débits et les conflits peuvent également être enregistrés, grâce à de nombreux processus du service à la clientèle et des points de vente. Reposant sur la comptabilité à élément ouvert, le module de comptes clients comprend une fonctionnalité d'affectation automatique, qui permet aussi d'afficher les soldes reportés. Un paiement donné peut être appliqué à une ou plusieurs factures et/ou un ou plusieurs items spécifiques d'une facture donnée. Les priorités de paiement sont définies par l'utilisateur selon l'item ou le tarif spécifique et peuvent déterminer l'ordre d'application.

Soutien aux comptes créditeurs

Alors que OSS360 n'inclue pas la gestion des comptes créditeurs, il offre un excellent support aux applications de tierces parties des comptes créditeurs. Par exemple, chaque fois qu'un processus de remboursement d'OSS360 nécessite l'émission d'un chèque, les détails de remboursement apparaissent automatiquement dans un fichier spécial remboursements. Ce fichier fournit aux utilisateurs tous les détails associés et des méthodes très pratiques pour approuver, approuver partiellement, retenir ou diminuer chaque entrée, ainsi que la possibilité d'enregistrer la raison pour chaque action. Le processus de réception de commandes et les systèmes de commission d'OSS360 comprennent tous des mécanismes similaires de soutien CC. Une intégration plus complète pour des applications spécifiques aux CC existe aussi.

Ajustments généraux

Il peut y avoir des moments, où les utilisateurs souhaitent appliquer des crédits ou des débits en vrac, pour plusieurs comptes simultanément. Ceci est aisément accompli par la fonction des ajustements généraux d'OSS360. Cette fonctionnalité inclut des filtres, qui permettent aux utilisateurs de sélectionner les destinataires des ajustements par un ou tous les systèmes et/ou ceux qui assignés à un ou tous les codes tarifaires. Ils peuvent aussi être limités à un ou tous les comptes, ou les types de compte, un ou plusieurs contrats, factures, crédits d'accès pour une période donnée et pour un nombre donné d'items ou de factures dans un compte. Chaque ajustement est pris en charge par un code de raison et un nombre illimité de mémos écrits.

EBPP

La présentation et le paiement de facture électronique (EBPP) sont supportés par OSS360 de plusieurs façons. Tout d'abord, les abonnés peuvent s'inscrire pour recevoir leurs factures récurrentes en format PDF pièce jointe, par email et tous les utilisateurs peuvent être avertis par e-mail et/ou SMS, que leur facture courante est prête sur le site web de l'utilisateur. Les avis peuvent inclure un lien direct pour un accès rapide. Une fois sur le site, les abonnés peuvent afficher soit l'image de leurs factures réelles et des liens web par sujets (page de résumé, les détails des appels, l'utilisation libre, les péages, autres charges et crédits, etc.) et pourront télécharger les informations affichées. Les abonnés peuvent également enregistrer les litiges de factures et peuvent entièrement ou partiellement payer leurs frais de nombreuses façons, y compris avec les cartes de crédit enregistrées au dossier.

Limites d'ajustement et litiges

Chaque utilisateur peut être assigné une limite maximum par transaction sur les crédits et les ajustements (par exemple: 100 \$). En outre, OSS360 inclut une fonctionnalité unique pour les frais contestés, qui permet aux utilisateurs de soumettre les crédits demandés, peu importe le montant, avec des commentaires pertinents, etc. Les étapes sont identiques à celles utilisées dans l'octroi de crédits réels. Cependant, parce qu'ils dépassent généralement l'autorité d'ajustement de l'utilisateur, les différends sont automatiquement envoyés à une file d'attente, où elles peuvent être approuvées, refusées ou modifiées par un superviseur. Pendant ce temps, le client a été servi comme si l'utilisateur avait pleine autorité et, tout en attendant, le litige (selon le montant permis) place toutes activités de traitement en attente jusqu'à résolution.

Interface avec le grand livre

OSS360 inclut un puissant mécanisme de relation avec le GL, qui recueille les données de façon extrêmement détaillée et les interfaces avec pratiquement n'importe quel logiciel tiers de GL. Il supporte jusqu'à 99 utilisateurs appartenant à l'entreprise, avec un maximum de 46 600 sites, 1296 centres de profit et 46 600 catégories d'articles chacune. Alors que chaque paiement et facture, mémo de crédit et de débit, mémo sur items est entré, un code de lien traduit automatiquement les montants associés, vers jusqu'à 37 comptes de GL définis par l'utilisateur (AR, les recettes monétaires, l'inventaire, les revenus, CMV, etc.) Les numéros de compte du GL peuvent avoir n'importe quelle combinaison, jusqu'à 23 caractères. Des rapports d'audit détaillés et un accès convivial à l'écran du GL, en font une interface complètement transparente.

Tiroirs-caisses et paiements en vrac

OSS360 inclut une interface universelle aux tiroirs-caisses, qui peut être rapidement configurée pour correspondre aux exigences de tout dépôt de paiement. Il supporte à la fois l'encaisse de paiement en vrac et la rétrofacturation de paiements sans provisions. En outre, OSS360 comprend trois interfaces scanners, qui sont conçus pour recevoir et encaisser directement des paiements en vrac Il permet aux utilisateurs de diviser les paiements, selon ceux qui correspondent aux avis de versement inclus, ceux qui ne correspondent pas aux avis de versement inclus et ceux qui ne comprennent pas un avis de paiement. Dans chaque cas, un scanner peut être utilisé pour limiter le processus d'assignation au plus petit nombre d'étapes nécessaires.

Affichage des factures et ajustements

Les factures, notes de crédit et les notes de débit peut être affichée à partir d'OSS360. Un écran est invoqué et les utilisateurs peuvent afficher une image réelle en couleur du document demandé. Les factures permettent aux utilisateurs de sélectionner toutes les lignes et d'y appliquer un débit ou de crédit. Les crédits qui dépassent le montant autorisé de l'utilisateur deviennent automatiquement des litiges, qui peuvent être approuvés par un superviseur à l'aide de l'écran des paiements en suspens d'OSS360. Si une ligne de facture est réglée, il est automatiquement mis en surbrillance en jaune pour indiquer un ajustement en cours, turquoise pour indiquer un ajustement approuvé, ou rouge pour indiquer un ajustement refusé. Un historique des ajustements est disponible pour les utilisateurs subséquents.

Service à la clientèle et CRM

En plus des écrans d'information, du marketing, des recouvrements, de la mise en service et des tickets d'incident décrits ailleurs dans cette brochure. Les fonctionnalités des services de soutien d'OSS360 incluent une complète gestion de la relation client (CRM), qui est conçue spécifiquement pour les besoins des utilisateurs d'OSS360. Toutes les adresses, les contacts, les services installés, la comptabilité et les données d'écran sont mis à jour en temps réel et un historique complet et détaillé de chaque transaction du CRM est enregistré pour référence future. Contrairement à certains forfaits CRM de tierce partie "one size fits all", OSS360 ne fait pas de compromis et met 67 000 éléments d'information à la portée de l'utilisateur, avec seulement 1 ou 2 clics de souris.

Soldes de compte

Les nombreux écrans de service à la clientèle d'OSS360 fournissent les détails de toutes les activités du compte, le solde et les données de paiement. Parmi ces derniers, l'un des plus puissants est l'onglet comptabilité. Il est facilement accessible depuis tous les écrans des services de soutien et comprend des sous-onglets, qui fournissent des détails en profondeur pour toutes les transactions passées et présentes. Cet onglet comprend également les sommaires et les détails du vieillissement, des soldes, des paiements, des crédits et des historiques de remboursements. L'information sur la hiérarchie des comptes et une liste de paramètres du grand livre. Tous les champs sont liés dynamiquement à leurs grilles-écrans. En conséquence, si les utilisateurs double-cliquent sur n'importe quel champ, les détails de son entrée seront affichés dans la grille.

Appels de service et tag d'appel

La capacité d'enregistrer, d'assigner, d'escalader et de faire le suivi des anomalies et d'estimer avec précision la résolution est essentielle à l'acquisition et la rétention d'abonné. Les écrans d'OSS360 pour les tickets de service et les tags d'appel fournissent ces capacités et plus encore. La capacité d'associer automatiquement les alarmes d'anomalies similaires et de fusionner les tickets correspondants est également prise en charge, permettant aux utilisateurs de traiter simultanément et de résoudre toutes les questions de nature similaire (ex.: pannes). Chaque comportement de l'appelant et l'évaluation du risque de désabonnement sont suivis à travers chaque processus. Les anomalies généralisées, les rapports de gestion des causes et des résolutions et des alarmes sont des caractéristiques standard.

Suivis automatisés

Les suivis sont une composante extrêmement importante des stratégies d'acquisition d'abonnés, de leur rétention et d'assurance de revenus d'OSS360. Huit catégories (service à la clientèle, les recouvrements, les tickets d'incident, etc.) et plus de 140 tâches correspondantes (engagement de paiement manqué, le niveau de sécurité des stocks atteint, etc.) sont supportées par des codes de suivi. Le calendrier de livraison (immédiatement, dans 10 jours, etc.) et la méthode (alerte visuelle, e-mail, etc.) sont définis par l'utilisateur selon la tâche. Les cascades de suivi sont également supportées. Celles-ci permettent aux utilisateurs de créer des suivis séquentiels qui permettent d'automatiser des charges de travail simples.

Base de connaissances et FAQ

La base de connaissances d'OSS360 est complètement définie par l'utilisateur. Non seulement des recherches par catégorie de mots clés et de tâches peuvent être utilisées pour localiser et afficher du texte, des plans tarifaires, diagrammes, tableaux, cartes, documentation et autres informations, mais les utilisateurs autorisés peuvent ajouter des informations à la base de connaissances en tout temps. Toutes les entrées supportent la fonctionnalité d'édition du format texte enrichi (RTF), la vérification orthographique automatique et les dates à la fois effectives et d'expiration. La base de données des questions fréquemment posées (FAQ) offre une fonctionnalité similaire. L'utilisation de ces fonctions peut conduire à un réservoir d'information, qui peut être partagée par les utilisateurs à l'échelle de l'entreprise.

Accès client léger et autoassistance

Grâce à Windows Terminal Server, les utilisateurs à distance, agents, revendeurs, les représentants commerciaux et les agences éloignées peuvent accéder à toute la puissance d'OSS360 via un modem, une connexion Internet ou d'autres clients légers. En outre, OSS360 inclut de nombreux API, qui peuvent intégrer rapidement et en toute sécurité leurs données et leurs fonctionnalités avec le site web de l'utilisateur et/ou l'IVR. Il peut offrir aux abonnés la possibilité d'accéder à distance le solde de leur compte, le visionnement et le paiement de leur facture, changer les identifiants et les forfaits, ajouter et supprimer des fonctionnalités et beaucoup plus. Ceci peut également donner aux clients potentiels et existants la possibilité de demander des brochures, de s'inscrire à des services, trouver des réponses à des questions fréquentes, etc.

Types d'appel définis par l'utilisateur

Tous les tickets d'incident et les tags d'appels sont définis selon une classe d'appel, un type d'appel, la gravité, la priorité, le comportement du compte, le suivi, la raison et les codes de cause, qui génèrent l'escalade de divers procédés de suivi et de reporting. Parmi ces derniers, les types d'appel automatisent un grand pourcentage de chacun des processus, y compris l'évaluation de taux de désabonnement (churn), les alarmes en duplicata, les escalades et les suivis. Chaque type d'appel peut avoir assigné des estimations de fermeture manuelles, pour chacun des types, jusqu'à 10 niveaux de priorité. Il peut également «apprendre» continuellement, à partir d'une période d'apprentissage, qui est défini par l'utilisateur (ex.: 90 jours). Cela fournit au personnel de soutien un outil essentiel, pour répondre aux attentes des clients.

Cube d'escalade

Le suivi des escalades peut être basé sur le niveau de service auquel l'appelant a droit (1 - 8), la gravité de la question (1 - 10) et la priorité assignée la question de (1 - 10). Ceux-ci forment un cube d'escalade. Chaque anomalie entre d'abord dans le cube à un niveau de gravité et de priorité donné. De là, il est automatiquement escaladé en conformité avec les règles de configuration du cube. Bien que ceci offre aux utilisateurs la possibilité de définir et d'automatiser des scénarios de suivi complexes, la configuration peut être aussi simple que la définition d'un niveau de soutien, une gravité et une priorité. En tout cas, c'est un outil extrêmement puissant pour gérer les tâches et l'escalade de leur exécution.

Évaluation de solvabilité

OSS360 fournit à la fois des modèles automatiques et manuels d'évaluation de solvabilité. Chacun est conçu pour fournir une décision de solvabilité de type «go/no go» et peut déterminer les modalités, la limite de crédit, le montant du dépôt, l'ajustement du niveau d'ajout de dépôt, l'évaluation du risque de crédit et/ou le maximum de lignes admissible pour chaque nouveau compte. Si le score d'un candidat est insuffisant pour approbation instantanée, ses informations sont automatiquement transmises à un gestionnaire de crédit pour une évaluation plus poussée. ADVANTAGE 360 conserve la mise à jour des certifications, avec chaque bureau de crédit pris en charge. Également, ADVANTAGE 360 effectue constamment les mises à jour des paramètres d'OSS360 pour l'évaluation manuelle, pour suivre l'évolution des exigences de l'industrie. L'évaluation peut être anticipée par l'historique du compte, le type de compte, annuler le mode automatique et passer en mode manuel, etc.

Montant limite et facturation mesurée

Les montants limites et la facturation mesurée offrent aux utilisateurs un contrôle strict sur les limites de crédit post payé. Ils surveillent l'utilisation en temps quasi réel (dépend du réseau) et comparent continuellement l'utilisation avec les soldes des comptes (y compris les montants non facturés) et les niveaux du crédit restants définis par l'utilisateur. Alors que chaque palier est atteint, les messages (SMS, e-mail, etc.) et/ou de lettres peuvent être automatiquement envoyés aux abonnés et les niveaux de service associés peuvent être automatiquement ajustés en conséquence (y compris la désactivation). L'intégration avec la comptabilité assure que les paiements sont appliqués aux soldes surveillés et les niveaux de service sont ajustés en temps réel.

Traitement automatique des arriérés

Les processus de traitement de TERMS360 sont tellement automatisés, qu'ils peuvent réellement percevoir les montants arriérés, sans intervention humaine d'aucune sorte. Des paliers de recouvrement définis par les utilisateurs sont basés sur une quantité donnée du montant dépassé et un certain nombre de jours arriérés. Quand le solde d'un compte atteint un niveau donné, TERMS360 peut changer automatiquement le niveau de service du compte (par exemple: restriction d'accès, désactivation, etc.) et/ou envoyer aux bénéficiaires concernés un message de rappel ou une lettre de recouvrement. Il peut également attribuer automatiquement les comptes en souffrance au personnel de recouvrement, escalader les activités basées sur le vieillissement et réduire / mettre fin à l'activité dès réception du paiement.

Suivi des engagements de paiement

TERMS360 permet aux utilisateurs d'enregistrer les engagements de paiement de plusieurs façons. Notamment par l'interaction avec les employés du service à la clientèle et du recouvrement, ainsi que par l'interaction de l'abonné avec le Web et les interfaces SVI. Lorsque les paiements ultérieurs seront reçus, leurs montants seront comparés à leurs engagements afin de déterminer si oui ou non, les comptes associés tiennent leurs promesses de paiement. Si les paiements sont reçus, le ou avant la date promise, l'engagement de paiement associé sera automatiquement acquitté. Sinon, un groupe d'escalade recevra automatiquement une notification de la délinquance.

Facturation prépayée

TERM360 fournit plusieurs options de gestion du prépayé. Parmi celles-ci, le prépaiement déductif offre aux utilisateurs, dans le cadre d'une offre d'utilisation illimitée, une solution prépayée extrêmement économique. Alternativement, l'option de prépaiement par tickets de TERM360 utilise la capacité des commutateurs modernes pour fournir des tickets d'appels en cours. Cela permet un strict contrôle de la solvabilité en temps quasi réel, sur les limites d'utilisation prépayées et ne nécessite habituellement pas de matériel de commutation, ou d'élément de réseau supplémentaire. En outre, TERM360 offre le réseau intelligent (IN) prépayé (y compris CAMEL et ANSI41) grâce à l'intégration avec les plates-formes de tierces parties. Dans chaque cas, l'inventaire des cartes prépayées et les termes de recharge sont entièrement supportés.

Cartes de crédit et débit direct

La facturation par carte de crédit et par carte de débit est supportée par des notifications et des contrôles de niveaux de service par paliers, qui sont similaires à ceux du «montant-limite» de la facturation, toutefois, le processus qui met à jour le crédit disponible est intégré avec le «clearing house» automatisé de l'utilisateur (ACH) et de fournit à la fois le paiement en vrac et le rejet du traitement. L'utilisation de plusieurs numéros de carte de recharge pour chaque compte est également supportée. Par ailleurs, un mécanisme de délai peut laisser aux abonnés plusieurs jours pour revoir leur facture et contester les frais, avant que leur carte soit réellement facturée. Lorsqu'elles sont combinées avec la capacité de facturation électronique d'OSS360, les modalités de paiement par carte de crédit / débit peuvent créer une offre de service réellement sans papier.

Avis de retard et pénalités

La production et la distribution des communiqués, avis de retard et des lettres de recouvrement sont entièrement automatisés. En outre, les procédés de traitement de TERMS360 supportent à la fois les textos (SMS) et les e-mail de notifications de retard. Chaque processus comprend la dynamique du vieillissement de compte et autogère ses activités en en conséquence. L'utilisateur peut suspendre les avis et/ou supprimer des comptes du processus de préavis. Les pourcentages des pénalités de retard et les montants minimaux sont basés sur différents critères définis par l'utilisateur. Cela inclut la possibilité d'évaluer de plus petits frais de retard sur certains services (ex.: téléavertisseurs) et d'importants frais de retard sur d'autres (ex.: services de téléphonie cellulaire).

Commissions sur le recouvrement

Les commissions sur le recouvrement permettent aux utilisateurs de créer des forfaits de rémunération pour le recouvrement, qui sont basés sur différents niveaux définis par l'utilisateur en raison des jours arriérés et des montants en souffrance. En outre, les utilisateurs peuvent créer des niveaux de bonus, qui sont basés sur la collecte de diverses quantités, d'un vieillissement donné, qui se produisent dans des périodes précises. Alors que les commissions de recouvrement ne peuvent être appropriées dans toutes les situations, ils peuvent constituer une incitation précieuse pour les recouvreurs qui atteignent constamment certains objectifs.

Crystal Reports

Crystal Reports est utilisé dans la création de tous les rapports OSS360. En conséquence, OSS360 inclut une version de production de Crystal, sans frais supplémentaires. En outre, OSS360 s'intègre avec l'édition professionnelle du logiciel de développement de Crystal Reports. Cette option puissante et facile à utiliser fournit une capacité de rédaction de rapport de haut de gamme, y compris l'exploration des données, graphiques, histogrammes, etc. À l'appui de ces capacités, OSS360 inclut un dictionnaire de données détaillées et une liste de tableaux préconfigurés conçus pour accélérer le processus de création de rapports personnalisés.

PC Charge

L'intégration d'OSS360 avec PC Charge fournit un support des transactions en temps réel pour les lecteurs de carte et le traitement en vrac pour les facturations mensuelles récurrentes. PC Charge supporte la compatibilité avec les banques, les clearinghouses automatisées et les processeurs de carte de crédit dans le monde entier. Cela fournit aux utilisateurs de nombreuses options et des prix compétitifs, lors de la sélection d'un processeur. Une grande partie de l'installation de PC Charge est réalisée directement par l'interface utilisateur d'OSS360. Le traitement des rejets et les rapports de transaction sont également supportés.

Tables de taxation

OSS360 supporte tous les scénarios connus de taxation. Tout item de transaction individuel peut être évalué, jusqu'à un maximum de 66 taxes et de 24 taxes sur la taxe. Cela inclut les taxes minimum et maximum, la taxation à plusieurs niveaux et les taxes qui changent de fixe à variable à différents montants imposables. La taxation totale et par ligne d'item de la facture, la taxe au point d'utilisation, par abonné spécifique et par codes postaux sont également supportés. Les entrées de la table de taxes peuvent être créées manuellement et/ou importer à partir des produits de taux d'imposition disponibles dans le commerce, comme CCH, etc. Les variantes illimitées de date / heure sont prises en charge, permettant aux utilisateurs de configurer des changements à l'avance de leur entrée en vigueur. Les codes s d'imposition basés sur CCH Geo sont également entièrement pris en charge.

Bureaux de services

L'interface d'OSS360 à Adobe Central Pro offre une compatibilité générale avec la plupart des bureaux de services d'impression. PCL5, basic XML et Native Centrale Pro fichier DAT sont des standards. Alors qu'ADVANTAGE 360 ne recommande pas directement aucun fournisseur d'impression spécifique, nous serons heureux de fournir une liste de ceux utilisés par nos clients et nous allons travailler avec n'importe quel autre fournisseur d'imprimerie, pour assurer sa compatibilité avec OSS360 et les exigences du client. Pour les clients qui choisissent de faire leur propre imprimerie, OSS360 prend en charge jusqu'à 99 imprimantes concurrentes avec équilibrage de charge et les chaînes de commandes qui peuvent changer les bacs et l'orientation du papier, impression 2-côtés et le style livre, l'insertion de dépliants ,etc.

Adobe Central Pro

L'intégration d'OSS360 avec l'outil de conception intégré Central Pro signifie que tous les documents sont complètement définis par l'utilisateur. Cela inclut les couleurs du texte, le surligné, les polices et de fusionner des objets, tels que logos, marques de tri postal, les codes à barres, etc. Une quantité illimitée de données SQL peuvent également être fusionnées à chaque document. En outre, tout document (facture, bon de commande, rapport, etc.) peuvent être imprimés ou envoyés par e-mail, fax ou EDI. Les documents peuvent également être accessibles sur Internet. Central Pro supporte les interfaces à pratiquement toutes les imprimantes, y compris les modèles industriels à très haut débit et les modèles couleur.

Vérification d'adresses avec Melissa Data

OSS360 s'intègre avec le logiciel Melissa data's Com Object, pour fournir à faible coût la vérification d'adresse du service postal américain et le formatage des normes de conformité. Ceci permet d'identifier les adresses frauduleusement fournies et les erreurs de saisie. Il corrige aussi les abréviations des formats pour les rues, boulevards, etc., ajoute types de rue correcte, comme chemin, cercle, etc., corrige automatiquement les erreurs de code postal et ajoute les extensions de quatre chiffres. (Spécifique à l'Amérique du Nord).

Tables tarifaires TeleTech

OSS360 est appuyé par un système de valorisation élaboré, qui supporte non seulement les tarifs et caractéristiques locaux, nationaux et internationaux; elle supporte également la facturation entre deux éléments de réseau (ex.: routeur à routeur). Alors que les tables du centre de tarification OSS360 et les coordonnées verticales et horizontales (V&H) peuvent être saisies manuellement, il supporte également l'importation directe de tables de tarifs commercialement disponibles tels que le TextPac de TeleTech . En fait, ces mises à jour peuvent être programmées pour se produire automatiquement à l'aide du puissant gestionnaire de tâches d'OSS360.

Dictionnaire de données

OSS360 fournit un puissant dictionnaire de données avec une vue détaillée de sa base de données, regroupée par ordre alphabétique. Il fournit des colonnes, des contraintes, les clés étrangères, les indices et les dépendances associées à chaque table. En outre, le dictionnaire de données offre aussi des centaines de "vues" préconfigurées, qui classent les relations complexes entre les tables et présentent les données aux utilisateurs dans un format facile à gérer. Cela peut être extrêmement utile lors de la création de rapports personnalisés. Le dictionnaire de données peut également être un outil utile lors de la connexion de la base de données d'OSS360 à des applications tierces.

Titres d'écrans multilingues

Les capacités multilingues d' OSS360 permettent de régler n'importe lequel ou même tous les titres d'écran à un langage spécifique à l'utilisateur. Cela signifie qu'un utilisateur peut visualiser les écrans en anglais, tandis que d'autres utilisateurs sont réglés en français, espagnol, russe, etc. En outre, OSS360 hérite automatiquement des propriétés internationales du poste de travail de chaque utilisateur (formats de date, les virgules et les périodes, correcteur orthographique international, etc.). Les utilisateurs peuvent également définir les couleurs de fond du texte et des légendes de tous les champs, de désactiver n'importe quel champ ou en rendre la saisie de données obligatoires. D'autres langues peuvent être rapidement configurées grâce à environ 5500 entrées de table. Cette capacité peut aussi être utilisée pour redéfinir les titres des champs.

Devises multiples

OSS360 est capable de supporter toutes les monnaies du monde. Les arrondis de conversion sont pris en charge jusqu'à neuf décimales, avec arrondis à la hausse, arrondis à la baisse et la capacité d'arrondis de 5 / 4. Les exigences de présentation UEM sont également supportées. Les utilisateurs peuvent créer un nombre illimité de variantes de date et d'heure pour n'importe quelle devise. Lorsque l'heure et le jour programmés sont atteints, le nouveau taux de conversion remplace automatiquement le taux précédent. Par ailleurs, les taux de conversion peuvent être configurés pour expirer, ou se mettre à jour automatiquement, via une interface Web.

Planificateur de tâches et processus

Des dizaines de tâches routinières et de processus peuvent être configurés pour être exécutés à partir du puissant planificateur de tâches SQL d'OSS360 est. Chacun peut être attribué une fréquence / période (chaque jour, chaque mois, chaque jeudi, etc.), une date / heure de début, un nombre maximum de cycles et une priorité. Ceci peut être utilisé pour traiter les transactions «ACH», de générer les tests de facturation et les travaux d'impression en vrac, d'évaluer les frais de retard, commencez la sauvegarde des bandes, envoyer des lettres de bienvenue, etc.



Champs de données multilingues

En plus des titres d'écran multilingue, OSS360 supporte les champs de données multilingues. Si plusieurs langues sont en usage, alors que les utilisateurs ajoutent ou modifient des données dans n'importe quel domaine, un pop-up est invoqué qui permet d'effectuer le changement à inscrire dans chaque langue configurée. En outre, dans une session donnée, les utilisateurs peuvent modifier leurs titres-écrans et/ou les champs de données dans n'importe quelle langue prédéfinie. Par exemple, un utilisateur peut visualiser les titres d'écran en anglais et en lire les données dans les champs en polonais. Cette capacité multilingue est étendue à toutes les factures, tickets, bons de commande, avis, rapports, lettres, messages, etc. La capacité multilingue offre une excellente méthode de séduction pour l'acquisition et la conservation d'importants groupes ethniques.

Alarmes du système

Près de 150 processus peuvent alerter les utilisateurs sur des questions cruciales. Par exemple, un niveau de sécurité des stocks a été atteint, aucun CDR n'a été reçu du commutateur à l'intérieur d'une période donnée, une fraude ou un désabonnement sont soupçonnés, etc. En outre, des mémos client peuvent être configurés pour apparaître sur les écrans des agences et entêtes de tickets de service lors des transactions. L'utilisateur peut également configurer les tâches, le nombre de clients dans la file d'attente, le marketing et le système pour générer des tonalités d'alarmes sonores et afficher des lumières rouges clignotantes sur les écrans des services de soutien jusqu'à ce qu'ils soient lus.

Documentation et assistance complète

OSS360 est livré avec environ 5.600 pages de documentation faciles à comprendre pour l'utilisateur, qui comprennent des milliers d'écrans, des messages d'avertissement et des exemples d'utilisation pratique. Cette même documentation est disponible sous forme d'aide en ligne, à partir de n'importe où dans le programme. En outre, les utilisateurs reçoivent des copies de CD et la possibilité de reconfigurer le texte pour répondre aux exigences spécifiques de la formation opérationnelle et de l'utilisateur.

Support mondial

ADVANTAGE 360 offre des services de support, d'installation, de formation, de paramétrage, de conversion de données, de mise au point de la performance, d'entretien des bases de données, de gestion de la facturation et d'assurance revenue sur une base mondiale, à partir du siège social en Californie et de ses autres bureaux ailleurs dans le monde. Le prix d'achat d'OSS360 inclut un an de support de base et les frais de renouvellement sont parmi les plus bas dans l'industrie. D'autres niveaux de soutien spéciaux sont disponibles au besoin. Chaque période de soutien comprend des mises à jour gratuites et au moins une mise à niveau.

À propos d'ADVANTAGE 360

Advantage 360 a son siège social dans le sud de la Californie, avec des bureaux de service dans six pays. Depuis 1984, nous avons développé un logiciel de soutien opérationnel riche en fonctionnalités, pour les exigeants besoins quotidiens des entreprises de télécommunications modernes et des fournisseurs de services convergents, toutes technologies confondues. Nous avons aussi récemment ajouté la facturation pour les sociétés de services publics, comme l'eau et l'électricité.

L'équipe Advantage 360 a complété avec succès, plus de 200 installations dans le monde entier, dont la taille varie de moins de 10.000 à plus de 5.000.000 d'abonnés. En conséquence, notre logiciel est très évolutif et propose une localisation exceptionnelle, ainsi que la capacité d'adaptation aux langues et aux devises

L'Opinion de nos Clients

Voici ce que quelques-uns de nos clients en disent...

"L'excellent soutien et service à la clientèle reçus du personnel d'Advantage 360 répondent à toutes nos exigences commerciales. Ils sont innovateurs et réceptifs en fournissant des solutions à toutes nos exigences. Il s'agit d'une entreprise formidable et nous sommes sûrs d'accroître nos activités avec leur support". – CTO, **DigiCel Bermuda**

"Its Cellular in a box" – CIO International, **AT&T Wireless**

"Advantage 360 nous a fourni la flexibilité nécessaire pour offrir à nos clients de nouveaux services, des plans et des options de facturation à partir de ses caractéristiques standards. Ils ont également considérablement réduit la charge de travail de notre personnel, en raison de ses fonctionnalités rationalisées. Nous apprécions notre relation avec Advantage 360 et nous anticipons d'élargir notre utilisation" – Directeur des systèmes informatiques, **ENMR –Plateau**

"Advantage 360 nous a non seulement fourni un soutien exceptionnel avec la migration, lors de notre récente fusion de deux sociétés et leurs systèmes de facturation respectifs ; ils nous ont permis de migrer notre base de clients, d'une manière planifiée et contrôlée, qui a été transparente pour nos précieux clients." – GM, **CellularOne Bermuda**

"À cause de la fonctionnalité unique d'Advantage 360, permettant une tarification multi-sites, nous avons pu mettre en production un OSS de facturation très riche en caractéristiques, à travers l'ensemble de nos filiales et marchés, à une fraction du coût de solutions individuelles." – VP Facturation, **Atlantic Tele Networks**.

"Nous savions que nous allions réaliser certaines économies en fusionnant nos réseaux sans fil, fixe, Internet, ainsi que les systèmes de facturation IPTV, en une solution unique. Ce que nous n'attendions pas, c'est que le personnel contacte la direction, pour demander plus de travail, parce qu'ils n'avaient plus rien à faire." – CFO, **Strata Networks**

En Matière de coûts

Alors que le «prix» d'un logiciel est le montant proposé commercialement, son «coût» peut facilement conduire à un montant tout à fait différent si, après la vente, des fonctionnalités essentielles à l'entreprise s'avèrent être manquantes, qu'on doive augmenter les effectifs pour le faire fonctionner ou qu'il manque de forts contrôles financiers ou une solide compréhension des besoins du client et de l'industrie, qu'il doit servir. Nous nous engageons à réduire les coûts d'acquisition, en offrant une solution complète de bout en bout, avec 70.000 fonctionnalités, une moyenne de 3.500 évolutions par année et un soutien de classe mondiale ; ce qui élimine la nécessité de modules supplémentaires coûteux, tels que le CRM, les PDV, l'inventaire, le système de tickets d'incident, la médiation, le provisionning, la gestion de la force de vente et autres systèmes d'information commerciaux, ainsi que les coûts de soutiens de ces modules individuels. En outre, parce que chaque fonctionnalité est axée sur l'acquisition et la rétention des abonnés, l'assurance revenu, les recouvrements et l'automatisation des processus pour réduire les dépendances de dotation en personnel ; l'augmentation des revenus et les réductions des coûts à eux seuls résultent généralement en un retour sur investissement complet de 6 à 18 mois.

Information Supplémentaire

Pour en savoir davantage sur nos solutions riches en fonctionnalités et nos services de soutien de classe mondiale, s'il vous plaît visitez notre site Web au www.advantage360.com. Les demandes d'information (RFI), demandes de propositions (RFP) et les analyses de comparaisons concurrentielles sont également les bienvenues. En outre, nous offrons des démonstrations en ligne et/ou sur site en anglais et dans plusieurs autres langues.