

Synthèse

Advantage 360 Facturation, PDV,
CRM, OSS et Services à Valeur
Ajoutée.



Contenu

Introduction	3
À propos d'ADVANTAGE 360	3
Les Solutions d'ADVANTAGE 360.....	4
OSS360	4
POS360	4
Terms360	4
Web360.....	5
Maintenance360.....	5
Logiciels tierces-parties.....	5
Infrastructure sur site ou en nuage (Cloud Billing) – c'est votre choix!	6
Témoignages clients.....	6
Les 10 Étapes de notre processus de vente.....	7
Services à valeur ajoutée	10
Prix vs. Coût.....	13
Garanti ou argent remis.....	14

Introduction

Ce bref document vise à fournir aux lecteurs une introduction à Advantage 360 et à ses produits et services. Des informations supplémentaires sur la prévente, la migration, la pré et post mise en production, le support et les services à valeur ajoutée peuvent être trouvés chez www.advantage360.com/resource-library.

À propos d'ADVANTAGE 360

Depuis 1984, nous avons développé et continuellement mis à jour des logiciels avant-gardistes de facturation de classe opérateur, ainsi que les PDV (agences), CRM et autres logiciels d'information commerciale, qui visent au-delà de nos clients à atteindre leurs propres clients et à offrir une expérience exceptionnelle à tous les niveaux.

Cela commence avec une philosophie à l'échelle de l'entreprise, de mettre les mains à la pâte et de plonger notre personnel de développement, d'assurance qualité et de support dans les détails quotidiens des opérations de chaque client. Non seulement écouter, mais comprendre ce qu'ils ont à dire et ce dont ils ont besoin pour réussir. De plus, en nous mettant régulièrement face au client pour voir, entendre et expérimenter en main propre, comment nos 70.000 fonctionnalités + peuvent être modelées et remodelées, pour mieux satisfaire les besoins du monde réel.

Alors que nous sommes rarement le premier fournisseur OSS de nos clients, nous sommes déterminés à demeurer le dernier. En fait, notre dossier de rétention client est un incomparable 99,5%. C'est parce que nous sommes déterminés à faire en sorte que chaque fonction, d'une façon quelconque, favorise l'acquisition et la fidélisation des abonnés, maximise les revenus et les recouvrements, automatise les processus pour réduire les besoins de personnel et la formation qui leur est requise, et offre aux clients un retour rapide et permanent de leur investissement.

Nous offrons actuellement un soutien global à partir de bureaux dans six pays et nos disciplines de support bien établies sont motivés et inspirés par la satisfaction et le succès rencontré par plus de 200 clients de niveaux 1, 2 et 3 dans monde entier.

Si vous êtes un opérateur mobile, fixe, sur IP, ou convergent, fournisseur de services, revendeur, ou MVNO et votre objectif est d'augmenter la croissance et de la compétitivité, nous vous invitons à nous contacter pour une démonstration en direct en ligne ou sur place, de la capacité presque illimitée des logiciels, du support et des services à valeur ajoutée d'Advantage 360, pour vous aider à atteindre rapidement ces objectifs.

Les Solutions d'ADVANTAGE 360

Prêtes à être utilisées, nos solutions sont extrêmement riches en fonctionnalités et nous assurons un véritable soutien opérationnel de bout en bout. Nous ajoutons ensuite des milliers de nouvelles fonctionnalités chaque année et, contrairement à d'autres, 100% de ces mêmes fonctionnalités exceptionnelles, qui servent les clients avec des infrastructures conventionnelles en interne et sur site, sont disponibles pour ceux qui préfèrent opérer dans un environnement de nuage «cloud computing». Vous trouverez ci-dessous une brève description de chaque module:

OSS360

Facturation pour fournisseurs de services convergents, CDMA, TDMA, GSM, 3G, 4G, LTE, satellite, ILEC, CLEC, CENTREX, VoIP, ISP, WiMAX, WISP, MVNO, broadband, data, SMS, MMS, contenu, messagerie vocale, téléavertisseur, IPTV et télévision par câble.

OSS360 comprend un CRM de classe opérateur de premier niveau, la gestion du marketing, des promotions et des commissions, des comptes débiteurs, des tickets d'incident, l'évaluation de crédit et des risques de désabonnement, la messagerie, les interfaces au GL, les plans tarifaires et la portabilité des numéros. Aussi les messages d'alarme par texte et e-mail, l'inventaire des numéros et des cartes SIM, l'accès pour les agents et les revendeurs, des rapports complets et les fonctions du tableau de bord, des outils de mise en page des factures, CIBER 2.x, 3.x TAP, NRTRDE, CABS, la médiation et les interfaces de provisioning, la gestion des installations tierces parties, le remboursement par anticipation, les interfaces avec les fournisseurs d'impression, l'intégration avec Apple Care +[®] et l'intégration à l'interface partenaires LRA au LTE de Verizon.

POS360

Points de vente (agences) intégrés. Comprend la gestion et l'entrée des commandes, la gestion des forces de vente, des stocks, les inventaires numérotés, l'inventaire des colis, l'inventaire des lignes réseau, des stocks en quarantaine, la location d'équipement et l'inventaire des équipements prêtés. De plus, les achats, les commandes, les transferts de stocks, les points de réapprovisionnement automatiques, les mises à jour des stocks en vrac, les vérifications d'inventaire physique sans fil, la vente au détail et les commissions des techniciens et du personnel de télémarketing, les horaires du personnel technique et commercial, le suivi des clients prospects, la gestion des devis, la gestion des «workflow», etc. inclut également l'intégration avec Apple Care +[®].

Terms360

Le module de gestion intégré des termes pour le prépayé et le postpayé. Le traitement du recouvrement automatisé par des règles paramétrables, y compris la facturation par compteur / stop-limite (gestion de la limite de crédit), les engagements de paiement, les plans de paiement, des activités de recouvrement et de gestion des commissions pour recouvrement.

Le prépayé, ainsi que les options de facturation par cartes de crédit et débit bancaire sont des caractéristiques standard. En outre, une interface «boîte noire» à nombreuses plates-formes tierces IN est également incluse. Cela permet d'utiliser pour le prépayé et le post payé les mêmes écrans d'interface utilisateur, la même configuration des plans tarifaires, les comptes débiteurs, l'interface web, etc.

Web360

Interface intégrée visant à supporter l'accès à distance pour les agents, la présentation de factures et de paiement électroniques (EBPP) et l'auto-assistance web. Web360 est une couche de «business rules», qui interface en toute sécurité les graphiques sur un site web, conçus et maîtrisés par les utilisateurs, avec les données du SQL et permet aux visiteurs avec accès autorisés à votre site de créer un compte, acheter des produits, choisir les plans tarifaires et leurs fonctionnalités, d'activer, suspendre ou désactiver le service, vérifier, payer ou imprimer des copies de leur factures, signaler un problème (ticket de dérangement), définir des restrictions de contrôle parental, planifier un rendez-vous commercial et beaucoup plus. Une documentation complète est disponible à : www.advantage360.com/resource-library

Maintenance360

La sous-traitance des services est disponible à la fois sur une base personnalisée et en forfaits prédéfinis. Les forfaits standards sont les suivants: (1) Services de gestion de la facturation associés à la facturation mensuelle courante et aux tâches de distribution. (2) Services d'assurances revenu conçus pour s'assurer que toutes les recettes facturables soient pleinement réalisées. (3) Services d'analyse d'affaires pour aider les clients dans l'analyse des processus d'affaires, les modes d'utilisation et les meilleures pratiques d'utilisation. (4) Des services et outils d'analyse pour l'entretien / ressources des serveurs SQL, permettant de maintenir un environnement de base de données saine.

Logiciels tierces-parties

En général, nous essayons toujours de développer à l'interne, toutes les caractéristiques et les fonctions pertinentes dans l'industrie. Cependant, quand un ensemble de fonctionnalités complexes est mieux offert par une tierce partie, nous créons autant de niveaux d'intégration API que possible, afin que nous devenions l'interface principale et que la coexistence d'un tel produit soit transparente pour les utilisateurs. Ceci inclus notamment les logiciels de design et de distribution Jet Forms et Doc Origin, PC Charge et IP Pay pour le traitement de carte de crédit et la conformité PCI, la vérification de l'adresse Melissa Data et la certification CASS, des tables d'impôt CCH, les tables de tarifs Teletech, les plates-formes IN de Primal, Huawei et Alcatel dans et de nombreuses applications de CABS. Aussi, les applications, MAPCOM, CHR et CADTEL de StellarRAD, pour la gestion des infrastructures, la cartographie et le visionnement.

Infrastructure sur site ou en nuage (Cloud Billing) – c'est votre choix!

Alors que le «Software as a Service (SaaS)» peut être une alternative intéressante pour les startups et les petits exploitants, les solutions avec infrastructures sur site existent depuis plus longtemps et bénéficient d'une acceptation beaucoup plus large. C'est directement proportionnel à l'expérience acquise. En outre, les SaaS sont généralement une approche passe-partout de logiciels en location sur un nuage IaaS. En tant que tel, les solutions SaaS ont tendance à être moins riches en fonctionnalités, évoluent à un rythme plus lent et prennent du retard dans la livraison ponctuelle de nouvelles fonctionnalités essentielles pour l'entreprise, qui peut souvent être essentielle pour les transporteurs dans un marché concurrentiel.

La partie matérielle de nuages d'«infrastructure as a Service (IaaS)» est offerte par Amazon et d'autres, qui ne nécessitent pas la location de logiciels et peuvent à la fois, maximiser les économies d'échelle et transférer une bonne partie du fardeau des effectifs informatiques et des infrastructures hors site. Cependant, la même capacité de matériel, de logiciels, de maintenance et pièces de rechange est nécessaire pour exécuter les opérations d'un usager et d'un nombre d'utilisateurs donné, qui serait requise avec du matériel local. En outre, les besoins en bande passante d'interface utilisateur croissent avec la taille et, si elle est interrompue, les opérations s'arrêtent. Donc, inutile de dire que la décision de déplacer ses opérations vers un nuage en est une, pour laquelle on devrait peser soigneusement tous les coûts, les avantages et les éventualités.

Pour fournir à nos clients toutes les options possibles, nous offrons une très riche suite d'applications «end to end», qui est en constante évolution et qui permet un fonctionnement identique dans les deux environnements d'infrastructure de cloud computing et sur site. En fait, notre client «web-based» peut même être déployé pour offrir la connectivité à distance en conjonction avec un système sur site. Nous offrons également la possibilité de paiements mensuels compétitifs, qui ne continuent pas à perpétuité, comme c'est le cas pour les SaaS en location. Donc, quel que soit leur environnement informatique préféré, nos clients peuvent profiter du meilleur des deux mondes.

Témoignages clients

Par-dessus tout, Advantage 360 a pour objectif la réussite de ses clients. À commencer par la livraison de solutions logicielles et de leur support, qui visent à offrir un avantage concurrentiel exceptionnel. Ensuite, nous établissons une relation personnalisée avec leurs usagers et leur direction, enfin nos milliers d'évolutions aux logiciels chaque année, perpétuent cet avantage. Parmi les nombreux exemples, en voici quelques-uns qui démontrent bien la satisfaction de nos clients :

"L'excellent support et service à la clientèle reçu du personnel d'Advantage 360 répond à tous nos besoins commerciaux. Ils sont innovateurs et accessibles pour fournir des solutions à toutes nos exigences. C'est une entreprise exceptionnelle et nous sommes sûrs d'accroître nos chiffres d'affaires avec leur support". – CTO, Digicel Bermuda

“Its Cellular in a box” – CIO International, AT&T Wireless

«Advantage 360 nous a fourni la flexibilité nécessaire d’offrir à nos clients de nouveaux services, des plans et des options de facturation grâce à ses fonctionnalités standards. Aussi, ils ont considérablement réduit la charge de travail de notre personnel grâce à ses fonctionnalités rationalisées. Nous apprécions notre relation avec Advantage 360 et nous anticipons d’élargir notre utilisation». – Manager of Information Systems, ENMR –Plateau

«Grâce aux fonctionnalités uniques d’Advantage 360 permettant une tarification multi-sites, nous avons pu mettre en production un OSS de facturation très riche en fonctionnalités à travers l’ensemble de nos filiales et marchés, à une fraction du coût des solutions individuelles.» - VP of Billing, Atlantic Tele Networks

«Nous savions que allions réaliser des économies en fusionnant nos systèmes de facturation mobile, fixe, Internet, ainsi que l’IPTV en une solution unique. Ce que nous ne nous attendions est que notre personnel contacte nos administrateurs pour solliciter plus de travail, parce qu’ils n’avaient plus rien à faire - CFO, Strata Networks

«Advantage 360 nous permet de supporter nos clients dans un large éventail de services et de technologies sur une seule plate-forme.» - GM, Choice Communications

«Lorsque nous avons choisi Advantage 360, nous avions une extrême urgence de remplacer plusieurs systèmes de facturation existants et passer en production dans 6 à 9 mois. Non seulement ça ne leur a pris que 3 mois pour passer en Production (Go Live), mais les fonctionnalités de leur logiciel, capacité et support nous ont permis de passer de moins de 3 millions d’abonnés à plus de 5 millions en seulement 18 mois.» – CTO, SOTELMA.

«Après plusieurs années de recherche d’un système de facturation vraiment convergent pour nos réseaux fixe, mobile, data et services Internet pour entreprises, et deux échecs avec les fournisseurs des logiciels précédents, le logiciel d’Advantage360 nous a offert toutes les fonctionnalités et les capacités que nous recherchions... Grâce à Advantage360, nous sommes beaucoup mieux placés pour être plus créatifs et flexibles avec nos offres de produits, ce qui est vital pour demeurer une entité viable dans ce qui sera un marché des télécommunications extrêmement concurrentiel. Nous sommes très heureux d’avoir établi cette relation avec eux.» - CIO, Antigua Public Utilities Authority.

Les 10 Étapes de notre processus de vente

Le soin apporté dans le processus de vente est clairement là, où les relations client / fournisseur les plus durables commencent. En conséquence, nous avons mis en place les mesures éprouvées suivantes, afin d’atteindre le plus haut niveau de réussite possible pour nos projets:

1. **Réponse aux demandes d'information, de propositions, etc.** – Nous sommes actifs dans plus de deux douzaines d'associations de télécommunications et groupes de discussion, dans le marketing à travers tous les principaux moteurs de recherche sur internet et ainsi que par des contacts directs B2B. Lorsque nous recevons une demande, RFI, RFP, etc., nous y répondons immédiatement.

2. **Centre de documentation** – Notre centre de documentation fournit une mine d'informations précieuses, qui est inégalée par d'autres fournisseurs BSS / OSS. Alors que l'accès est protégé par mot de passe, si les visiteurs cliquent sur un document, un pop-up de demande de connexion apparaîtra. Nous encourageons les clients potentiels à visiter notre bibliothèque de ressources et à expérimenter notre approche franche et ouverte sur les politiques, les mesures et les procédures, que nous utilisons pour garantir le succès.

3. **Démonstration par internet** – C'est là que les clients potentiels obtiennent habituellement leur premier coup d'œil à la gamme de caractéristiques et de fonctions, qu'offrent nos solutions. Alors que cette visite est en temps réel et guidé de façon dynamique, par un de nos spécialistes en la matière, c'est une bonne idée de prévoir au moins 2 heures. Il y a tellement de choses à voir.

4. **Démonstration autogérée** – Sur demande, nous vous enverrons par mail un fichier Zip, qui comprend une application client Web, qui peut être installé sur n'importe quel PC, en environ 3 minutes. Cela se connecte via le web à un petit serveur en nuage et à notre base de données en Californie, laquelle dispose de suffisamment de données préinstallées pour commencer son exploration de la solution.

 Le fichier comprend également une introduction de 40 pages en anglais, français ou espagnol, qui guide les utilisateurs à travers l'interface utilisateur de base, comment créer un compte, vendre de l'équipement, attribuer un numéro, choisir des options de tarif et activer le service.

5. **Proposition budgétaire** – Le prix est basé sur le nombre d'ID facturables (BID) (ex: nombre total de numéros de téléphone actifs, les adresses internet, etc.) Une fois que nous savons de cette information, nous vous fournirons un devis budgétaire détaillé, qui sera révisé, après une visite sur site pour effectuer une analyse des écarts (GAP Analysis).

6. **Présentations sur site** – Les présentations sur site sont généralement par division et se déroulent sur une période de deux jours (ou plus).

Ils permettent aux utilisateurs potentiels des ventes, de la maintenance, CRM, du recouvrement, de la comptabilité, la réalisation, l'informatique, la gestion et d'autres départements, de poser des questions et voir comment A360 est capable d'atteindre et de dépasser les exigences opérationnelles actuelles et futures. Ils sont également un excellent forum pour le personnel, pour commencer le processus d'acceptation du projet (une étape très importante). Un programme typique de présentation sur site peut être trouvé à www.advantage360.com/resource-library.

7. **Analyse des écarts (GAP)** – Alors que les présentations sur place sont l'occasion pour les futurs utilisateurs de poser des questions à A360, l'analyse des écarts GAP est l'étape, où A360 visite chaque département et pose des questions aux utilisateurs potentiels. Le processus prend généralement deux jours, parfois plus. L'idée est de découvrir les besoins des utilisateurs, qui ne peuvent pas être totalement pris en charge par les solutions proposées. Un questionnaire de GAP typique peut être trouvé à www.advantage360.com/resource-library.

8. **Rapport d'Analyse et Discussions** – Les notes prises au cours des présentations en ligne et sur place, un examen des offres de produits, des données du site Web et de l'infrastructure informatique existante, ainsi que des informations et de la documentation recueillies lors de l'analyse des écarts, sont fusionnés en un rapport d'analyse des écarts détaillé, qui identifie les domaines (si y en a), qui ne sont pas un match parfait pour les solutions offertes et pourraient exiger des développements additionnels. Le rapport final est en général de 30 à 50 pages et fait souvent des recommandations concernant les domaines, qui pourraient être améliorés par ces solutions.

Une fois ce rapport est dans les mains d'un client potentiel, une conférence téléphonique est organisée afin de discuter des résultats, y compris d'éventuelles nouvelles façons de faire, les solutions, l'automatisation des processus et les opportunités de raccourci, personnalisation, etc.

9. **Proposition financière ajustée** – Après que toutes les résolutions des écarts (le cas échéant) ont été convenues, nous vous présentons un devis final détaillé incluant l'analyse des écarts. Celui-ci varie rarement du devis initial.
10. **Planning projet initial** – Cela commence comme un aperçu générique raisonnablement détaillé, des étapes et des processus à partir d'une date de début prévue, jusqu'à la première semaine suivant la mise en production. Il intègre toutes les exigences des demandes d'information et appels d'offres, les résultats du GAP et du nombre de personnels requis. Un plan plus précis évolue pour satisfaire les exigences des négociations contractuelles suivantes.

Services à valeur ajoutée

Ce qui suit est un aperçu de haut niveau, des services gérés optionnellement par ADVANTAGE 360, qui sont disponibles à la carte à tous les utilisateurs pris en charge:

1. **Facturation gérée** – Les services suivants sont offerts aux clients, qui souhaitent utiliser les ressources d’A360 pour opérer la facturation mensuelle courante et les tâches de distribution. La tarification est basée sur le nombre de cycles de facturation de chaque mois.
 - a. Traitement des fichiers non valorisés.
 - b. Crédits automatisés.
 - c. Calculer et appliquer les frais de retard.
 - d. Effectuer les tests de facturation.
 - e. Générer et évaluer la facturation de première instance, les sommaires de taxes applicables et les rapports sur les tendances.
 - f. Produire et examiner des échantillons de factures.
 - g. Exécuter la facturation finale approuvée.
 - h. Distribuer les factures (Imprimés, Fax, E-Mail, envoyer aux imprimeurs et / ou aux archives).

Avantages:

- Réduction des coûts de main-d'œuvre sur place
 - Des opérations de facturation uniformes
 - L'expertise technique dans tous les aspects du logiciel de facturation
2. **Assurance revenu** – Les services suivants sont offerts aux clients, qui souhaitent utiliser les ressources d’A360 pour s'assurer que toutes les recettes facturables soient pleinement réalisées. La tarification est basée sur le nombre d'interfaces de collecte de données étant utilisées.
 - a. Vérification des fichiers d’utilisation rejetés
 - b. Vérification des fichiers d’utilisation sautés
 - c. Vérification de l’utilisation réussie
 - d. Vérification de l’utilisation échouée
 - e. Rapports hebdomadaires des résultats
 - f. Analyse de fraude des CDRs / EDR non facturés par le système
 - g. Analyse / Audit des plans tarifaires
 - h. Paramétrage des codes tarifaires

3. **«Business Analysis»** – Les services suivants sont offerts aux clients qui souhaitent utiliser les ressources d’A360 dans l'analyse des processus d'affaires et des modes d'utilisation d’OSS360. A360 va guider les utilisateurs vers les meilleures pratiques d'utilisation, ainsi que formuler un plan pour aider les utilisateurs à faire des changements recommandés. Le prix de ce service est basé sur le temps et des frais de déplacement (le cas échéant).
 - a. Vérification des processus d'affaires des utilisateurs dans tous les départements.
 - b. Formuler des recommandations pour une meilleure utilisation des logiciels A360.
 - c. Vérification de l’utilisation des logiciels d’A360.
 - d. Formuler des recommandations pour réduire les coûts et augmenter les recettes.
 - e. Aider à la formulation de procédures normalisées d'exploitation spécifiques aux clients.
 - f. Aider à appliquer les procédures de la formation recommandée.
 - g. Aider à la formation du personnel de formation sur place (train the trainer)

4. **Entretien de la base de données et serveur SQL** – Le maintien d'un serveur de base de données en bonne santé est crucial, pour le fonctionnement efficace de votre entreprise. Différents systèmes d'exploitation, baies de stockages, SAN, mémoire, CPU et les habitudes d'utilisation donnent des résultats différents d'un opérateur à l’autre. Ceci est déterminé par la façon dont le serveur SQL fonctionne en interne au sein de la base de données. Ainsi, pour obtenir les résultats les plus efficaces, un solide plan d'entretien est nécessaire. Les tâches de *a* à *g* ci-dessous sont effectuées au moins chaque semaine. Les tâches de *h* à *p* ci-dessous sont effectuées au moins une fois par mois.

Des services de maintenance et de ressources d’analyse du serveur SQL sont disponibles pour les clients, qui souhaitent utiliser les ressources d’A360 pour le maintien de la santé des serveurs, qui hébergent son logiciel. A360 utilisera des outils d'analyse de tierce parties et du serveur SQL, qui seront fournis aux clients sans frais. Le prix est basé sur le nombre de systèmes A360, qui nécessite un entretien.

 - a. Exécuter une trace SQL pour analyser les performances des transactions quotidiennes.
 - b. Comparer les données tracées avec des traces historiques, pour s'assurer d’un potentiel SQL Optimum.
 - c. Effectuer un ré indexation de la base de données.
 - d. Surveiller les problèmes avec les disques.
 - e. Surveiller les problèmes de RAM.
 - f. Surveiller les problèmes de CPU.
 - g. Rapporter au client toutes les tâches exécutées.
 - h. Migrer les tables d'utilisation brute vers d’autre base de données ou générer des archives pour la sauvegarde.
 - i. Purger les données d'utilisation brutes à un moment convenu (ex.: 3 mois).

- j. Archiver / Purger les tables d'usage facturé (CDR de données facturées).
- k. Migrer les données d'utilisation facturées, vers d'autre base de données ou générer des archives pour la sauvegarde.
- l. Purger les données d'utilisation facturées à un moment convenu (ex.: 12 mois).
- m. Purger les tables d'utilisation par unité (résumé des données d'utilisation).
- n. Purge des données d'unité d'utilisation à un moment convenu (ex.: 12 mois).
- o. Purge des tables du journal des événements à un moment convenu (ex.: 3 mois).
- p. Rapport des tâches effectuées sur une base mensuelle.

Avantages:

- Application en priorité d'améliorations des performances liées à SQL.
- Fournis des recommandations pour les problèmes liés au matériel.
- Prise en charge des mises à niveau du serveur ou des migrations liées à aux logiciels d'A360.
- Inclut des outils de monitoring de Windows Server / SQL Server

5. **Gestion du système central** – Un service de maintenance de premier plan du «Windows Server Core» et SQL fournit un fondement solide permettant de maintenir la base de données et l'infrastructure du système d'exploitation en santé. Cela nécessite une surveillance sécurisée proactive 24x7 des serveur SQL et Windows dans un environnement physique ou virtuel, incluant les notifications et résolutions automatiques des alarmes, les plans de maintenance de SQL et de Windows et la surveillance du stockage. Pour ce faire, un environnement d'exploitation des meilleures pratiques normalisées est établi pour chaque client. Il est utilisé pour mesurer en fonction de paramètres prédéterminés. En outre, les correctifs (patches) d'urgence et standard de Windows et SQL, les plans de maintenance du «Service Pack» sont élaborés et normalement exécutés mensuellement, conformément à une fenêtre de maintenance prédéterminée approuvée par le client.

Ces services essentiels à l'entreprise sont disponibles pour les clients, qui souhaitent utiliser les ressources d'A360 pour établir et maintenir une base solide pour une bonne santé physique ou virtuelle, de Windows, SQL et des infrastructures de stockage, qui accueille les logiciels d'A360. Cela permet à A360 de devenir une ressource supplémentaire et un partenaire clé dans le maintien de l'infrastructure essentielle du client. Il en résulte un environnement sécurisé, stable et opérationnel, en utilisant les plans de maintenance de Windows Server et SQL et la surveillance proactive.

Le prix est basé sur le nombre de systèmes pour lesquels A360 effectue la surveillance des opérations suivantes, sur une base de 24 x 7:

1. 44 Core SQL Server Performance Metrics
2. 57 Core Windows Server Performance Metrics
3. 74 SQL and Windows Issue Alarms

Avantages:

- Application prioritaire des améliorations des performances liées au SQL.
- Fournit des recommandations pour les problèmes liés au matériel.
- Prise en charge des mises à niveau du serveur ou des migrations liées aux logiciels d'A360.
- Inclut les outils de monitoring de Windows Server / SQL Server.
- Un guichet unique pour la santé et le bien-être de la base de données et système d'exploitation.

Prix vs. Coût

Alors que le «prix» d'un logiciel est généralement un montant qui est proposé par un vendeur, son «coût» peut facilement se révéler être un montant tout à fait différent. C'est parce que le vrai «coût» du logiciel est son «prix», + le coût du support, + / - les coûts du personnel nécessaire pour le faire fonctionner et le maintenir, + le coût des logiciels supplémentaires et la personnalisation requise pour atteindre toutes les fonctionnalités requises (le cas échéant), + / - son impact sur les revenus, la satisfaction et la rétention de la clientèle.

Par exemple, supposons que le prix du logiciel A est de 1,20 \$, et son coût de maintenance annuel est de 0,20 \$. Alors que les fonctionnalités incluses, l'automatisation des processus et des capacités de soutien opérationnel résultent en des réductions de personnel permettant des économies de 0,15 \$ et une augmentation des revenus, la satisfaction et de nouveaux clients et des clients conservés égalent un montant supplémentaire de 2,00 \$. Si amorti sur 5 ans, son véritable coût serait calculé comme $\$ 1,20 + (5 \times \$ 0.20) - 5 \times (0,15 \$ + 2,00 \$) = <8,55 \$>$.

Maintenant, supposons que le prix du logiciel B est de 1,00 \$, et son coût annuel de maintenance est de 0,18 \$. Cependant, ses fonctionnalités modérées ajoutent 0,25 \$ pour du personnel supplémentaire, 0,30 \$ pour acheter des «add-ons» et des personnalisations essentielles à l'entreprise, 0,35 \$ pour des pertes de revenus, de clients et de satisfactions et de 0,05 \$ pour supporter les logiciels «add-on». Si amorti sur 5 ans, son véritable coût serait calculé comme $\$ 1.00 + 30 + 5 \times (0,18 \$ + \$ 0.25 + \$ 0.35 + \$ 0.05) = 5,45 \$$.

C'est une différence nette de 14,00\$ en retour sur investissement (ROI). En outre, s'il est bien maintenu, le logiciel A pourrait avoir une durée de vie de plus de 15 ans. Pendant ce temps, le logiciel B pourrait exiger un remplacement complet, en aussi peu que 2 ans ou même moins.

Dans la réalité, lorsque ces chiffres sont appliqués pour le prix d'un OSS de télécom typique, plusieurs millions de dollars sont en jeu. En outre, chaque fois que des migrations multiples sont nécessaires dans un court laps de temps, le coût sur le personnel et les relations avec la clientèle peut être incommensurable.

Comment une telle disparité dans la valeur d'une proposition est-elle possible? C'est une simple question d'expérience - Si le logiciel A possède plus de 20 années d'expérience dans la satisfaction des exigences du monde réel, pour une large base de clientèle et le logiciel B a moins d'expérience au travail, s'adresse à une clientèle moins nombreuse ou à une zone géographique limitée, et/ou il est entièrement axé sur le bien souvent, moins exigeant marché "nuage", le logiciel B n'aura tout simplement pas été exposé au même niveau d'exigence pour des fonctionnalités de réduction des coûts de tous les jours, que le logiciel A.

Cela signifie que c'est une bonne idée de choisir le meilleur logiciel pour vos besoins d'abord, et ensuite de travailler sur la façon dont vous serez en mesure de payer pour cela.

Garanti ou argent remis

Compte tenu de la teneur de ce document, nous sommes clairement confiants dans notre capacité à fournir des produits et des services de haute qualité. Nous fournissons également une gamme d'outils, qui permettent aux clients potentiels de valider cette capacité, bien avant qu'une vente ne soit complétée. Néanmoins, nous allons un peu plus loin, en incluant une offre de garantie de remboursement d'une mise en production réussie, par écrit dans nos contrats d'achat final.

Pour plus d'informations sur le produit, s'il vous plaît consulter

<http://www.advantage360.com/info/downloads> ou contactez-nous au +1 (909) 980-1034 ou à sales@advantage360.com.