



# Tariscopre

**Система учета  
телефонных разговоров**

**«Софт Пи Ай», г. Харьков**

E-mail: [office@softpiua.com](mailto:office@softpiua.com)

<http://tariscopre.com>

Телефон: +380 57 3930611

# Зачем нужен биллинг?

## Учет расходов на телефонные переговоры

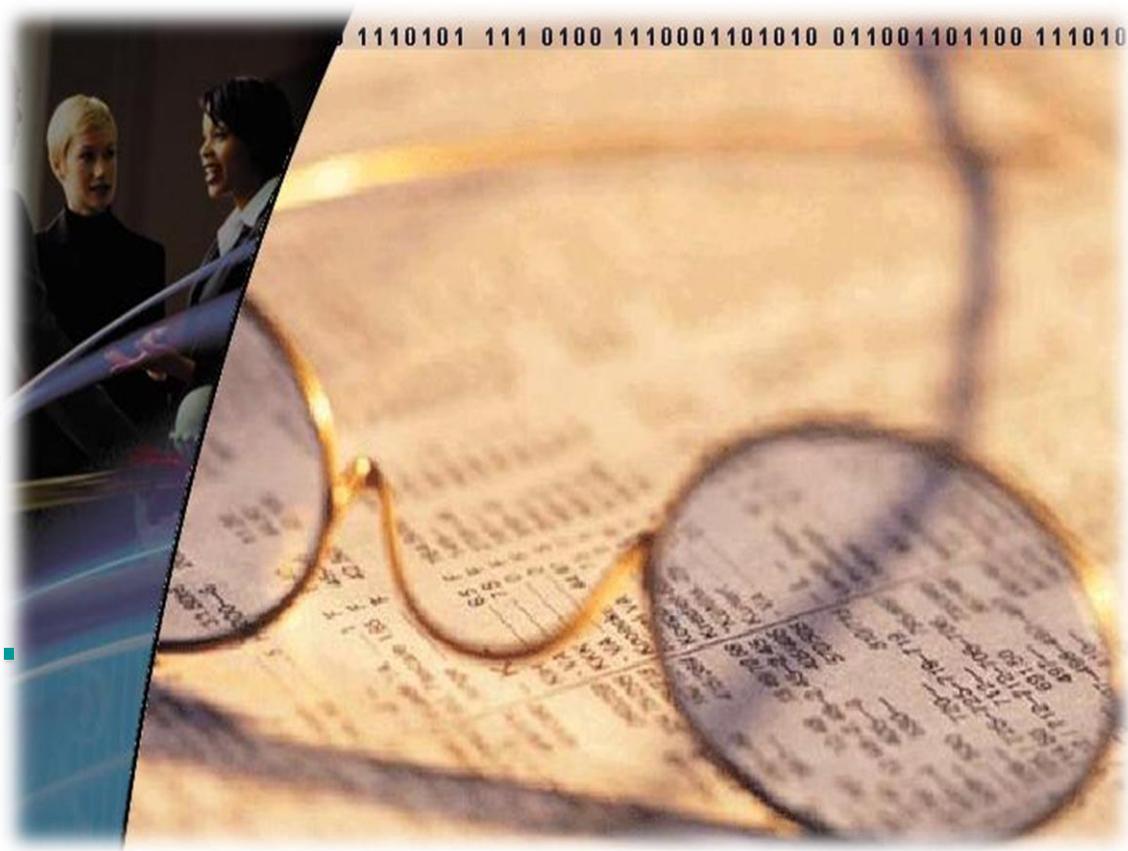


«...Ты спросишь, может быть, как поступаю я, поучающий тебя? Признаюсь, я поступаю, как люди расточительные, но аккуратные – веду счет своим расходам. Не могу сказать, чтобы я ничего не терял, но всегда могу дать себе отчет, сколько я потерял, и каким образом, и почему.»

СЕНЕКА Луций Анней

# Зачем нужен биллинг?

Управление бюджетом на телефонные переговоры, оптимизация структуры расходов на связь, исходя из собственных возможностей и потребностей.



# Зачем нужен биллинг?

Анализ деятельности сотрудников компании, связанной с телефонными переговорами.



# Зачем нужен биллинг?

Использование информации о телефонных переговорах для систем взаимодействия с клиентами и партнерами (CRM).



# Зачем нужен Tariscore?

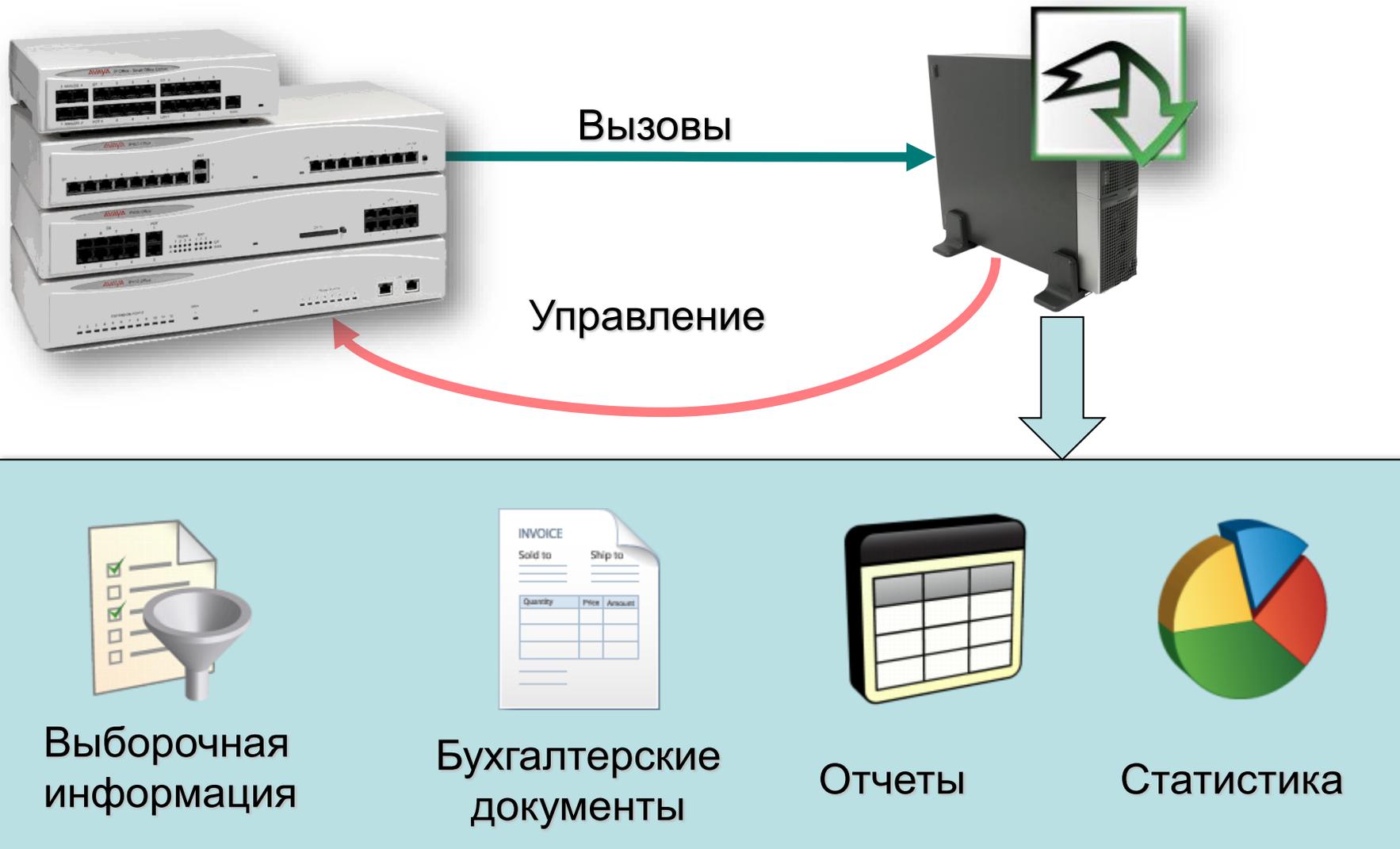
Использование информации о  
вызовах как элемента системы  
безопасности  
компании



# Редакции Tariscope

- Tariscope Enterprise – версия для корпоративных клиентов;
- Tariscope Provider – версия для операторов телефонии и интернет.

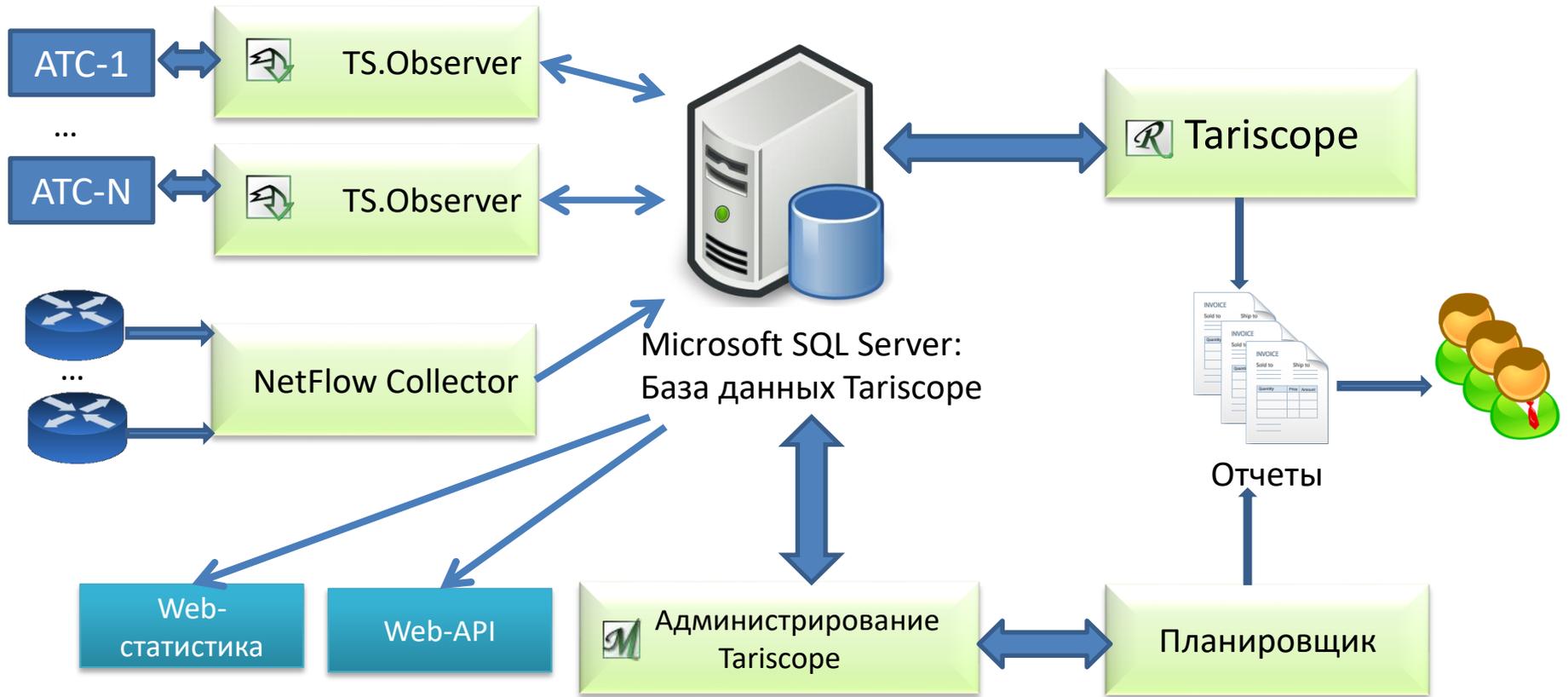
# Что дает использование Tariscope?



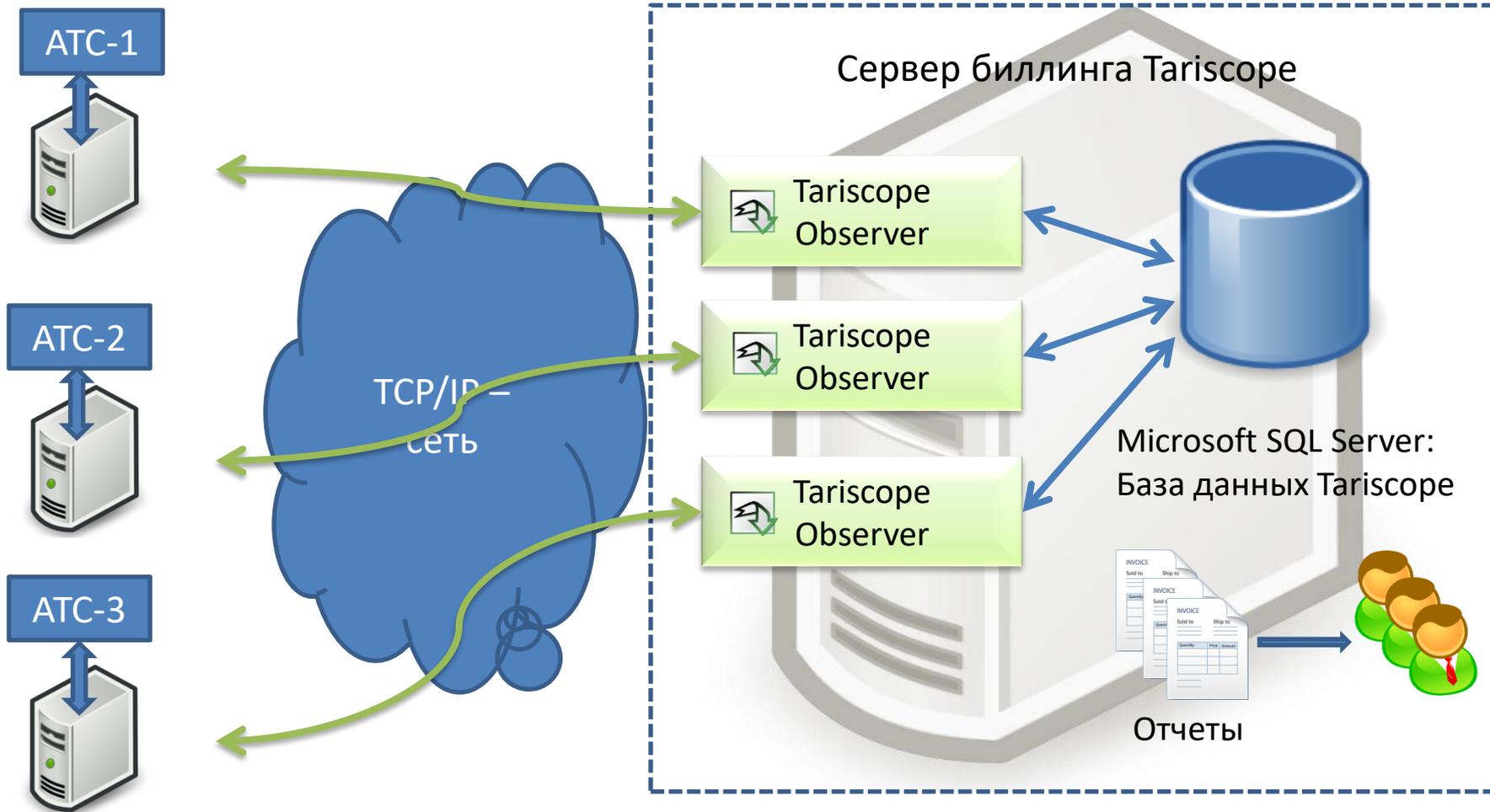
# Поддерживаемое оборудование

- Cisco Systems (Cisco Unified Communications Manager, CallManager Express, PGW)
- Siemens (HiPath 4000, HiPath 3xxx, 1xxx, OpenScape Office);
- Avaya (Definity, S8700, S8500, S8300, IP Office, CS1000, Meridian 1);
- Asterisk;
- ... Еще более ста моделей офисных АТС, УАТС, Softswitch других производителей.

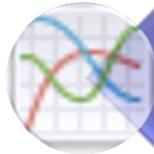
# Структура Tariscope



# Централизованная обработка



# Управление бюджетом предприятия



Эффективное использование каналов  
СВЯЗИ



Выявление личных телефонных  
разговоров



Лимиты для сотрудников



Выявление более экономичных  
подключений к операторам



Своевременное получение  
информация о выполненных вызовах

# Что дает использование Tariscope?

Функция:

Определение принадлежности каждого вызова к абоненту или группе абонентов

Что можно получить:

Разнесение затрат на телефонные разговоры по абонентам и группам абонентов (подразделений компании)

Анализ деятельности сотрудников, которая связана с телефонными разговорами: операторов маркетингового отдела, менеджеров по продажам и т.п.

# Что дает использование Tariscope?

Функция:

Разделение вызовов по категориям: личные, клиенты компании, партнеры, и т.п.

Что можно получить:

Возможность расчета с сотрудниками по их личным звонкам

Отнесение затрат на служебные вызовы по конкретным проектам

Информирование соответствующих служб компании о нежелательных вызовах

# Что дает использование Tariscope?

Функция:

Получение статистики по входящим вызовам: получившие ответ, время ожидания ответа, не получившие ответ и по какой причине, время ожидания «на удержании»



Что можно получить:

Оптимизация организации работы с входящими вызовами с целью повышения лояльности клиентов и партнеров

# Что дает использование Tariscope?

Функция:

Получение статистической информации по входящим вызовам в разрезе географии звонящих абонентов



Что можно получить:

Позволяет оценить эффективность маркетинговых акций по регионам страны и мира

# Что дает использование Tariscope?

Функция:

Получение статистической информации по географии ИСХОДЯЩИХ ВЫЗОВОВ



Что можно получить:

Оценка эффективности организации дополнительных каналов связи с операторами связи или партнерами

# Что дает использование Tariscope?

Функция:

Оценка с посекундной точностью загрузки каналов связи УАТС с городской телефонной сетью



Что можно  
получить:

При избыточности канальной емкости -  
принятие решения об уменьшении этой емкости  
с целью экономии.

При недостатке канальной емкости - принятие  
решения о ее увеличении

# Что дает использование Tariscope?

Функция:

Оценка объема вызовов на  
мобильные телефоны сотрудников  
компании с ведомственной АТС



Что можно  
получить:

Оценить эффективность  
использования GSM шлюзов, что в  
конечном итоге позволяет экономить  
деньги.

# Что дает использование Tariscope?

Функция:

Моделирование расходов при  
подключении к другому оператору  
СВЯЗИ



Что можно  
получить:

Возможность существенной  
экономии на звонках при  
оптимальном выборе оператора и  
тарифного плана

# Что дает использование Tariscope?

Функция:

Использование функции  
ограничения  
подразделений/абонентов



Что можно  
получить:

Полный контроль и управление  
бюджетом на телефонную  
связь предприятия

# Что дает использование Tariscope?

Функция:

Автоматическое отключение GSM шлюзов и каналов связи при превышении по ним льготного трафика



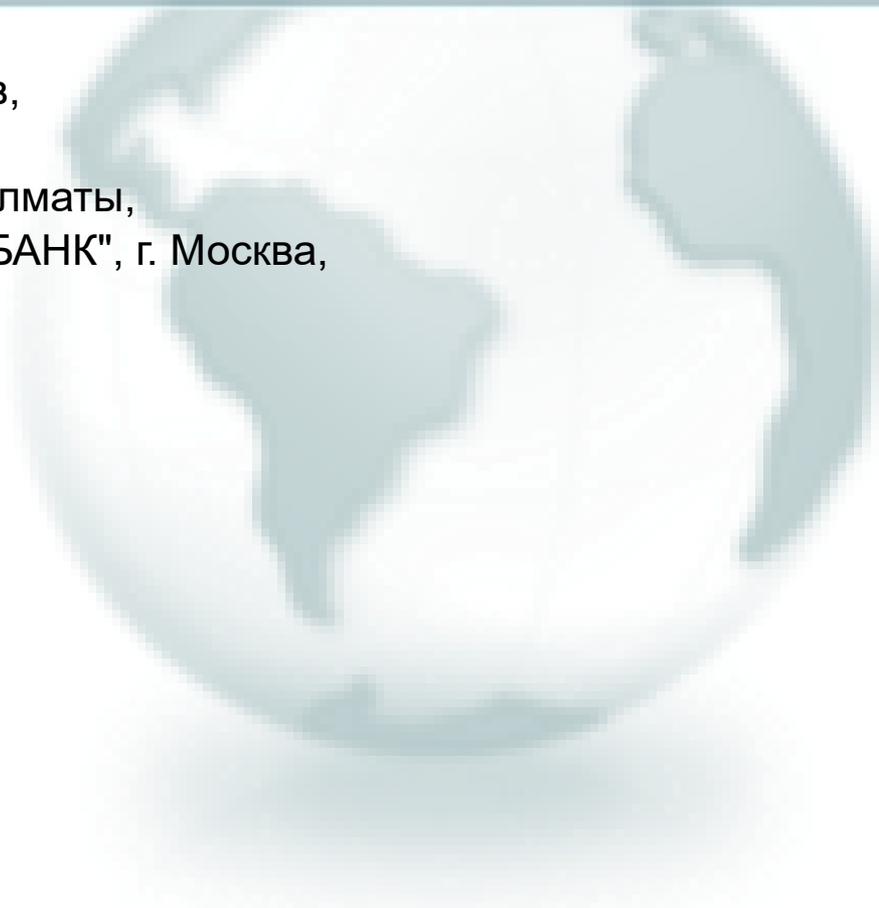
Что можно получить:

Реальное управление расходами на телефонные переговоры: позволяет точно выполнить запланированный бюджет

# Пользователи Tariscore

**Пользователями Tariscore являются тысячи организаций в более чем 30 странах мира. Некоторые из них среди банков:**

- Национальный банк Украины, г. Киев,
- Unicredit банк, г. Москва
- Национальный банк Казахстана, г. Алматы,
- ОАО "МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК", г. Москва,
- Проминвестбанк, г. Киев,
- Альфа-банк, г.Киев и г.Алматы,
- Сбербанк России, г.Алматы
- Bank Republic, г.Тбилиси,
- ВТБ банк, г. Киев,
- МДМ банк, г. Новосибирск,
- СМП банк, г. Москва,
- Нордеа банк, г. Москва,
- Белвнешэкономбанк, г. Минск,
- и многие другие.



# Tariscope Enterprise -

Это система учета и контроля затрат на телефонные услуги;  
Это элемент систем CRM и безопасности компаний;  
Это экономия Ваших затрат на телефонные разговоры!

