

Интеграция с сервисом «Softline Подписки» в качестве вендора license-based услуг

Цель документа

В этом документе описываются основные концепции и требования к интеграции вендоров услуг с оплатой за количество лицензий (license-based) с «Softline Подписки» — платформой для автоматизации продаж и биллинга облачных услуг.

Модель подписки

«Softline Подписки» использует модель ценообразования на основе подписки и ее ресурсов. Это означает, что, когда клиент покупает у вендора лицензии в рамках продукта, он получает доступ к управлению «подпиской» и регулярно платит за нее пропорционально количеству купленных лицензий — «ресурсов». При этом клиент может фактически использовать меньше лицензий, но на стоимость подписки это уже не влияет.

Автоматическое предоставление (провижининг)

Продукты вендора в «Softline Подписки» представляются в виде тарифных планов. У тарифного плана есть SKU, чтобы соотнести его с продуктом, и ресурсы с заданным диапазоном, чтобы можно было ограничить покупки клиента минимальным обязательным и максимально возможным количеством лицензий. Когда клиент покупает подписку на ваш продукт через «Softline Подписки», ваша система должна быть готова автоматически предоставить и выделить необходимые ресурсы.

Вместе с первой подпиской нового клиента в «Softline Подписки» создаются сущности для представления его организации — в терминах «Softline Подписки» это «аккаунт» и пользователь-«владелец». Мы ожидаем, что в вашей системе также будут создаваться аналогичные сущности с возможностью управления.

Если в вашей системе есть ограничения на покупку услуг клиентами, мы рекомендуем предоставить механизм валидации клиента перед созданием подписки. Такими ограничениями могут быть покупка клиентом только одной подписки на один и тот же продукт или уникальность доменного имени клиента.

Мы также рекомендуем, чтобы в ответ на покупку подписки ваша система высылала клиенту на его email письмо с инструкциями для первого входа в консоль услуги и установки пароля.

Для успешной работы с «Softline Подписки» вам как вендору необходимо реализовать конкретные конечные точки REST API на своей стороне. Эти конечные точки обеспечат синхронизацию и взаимодействие между вашими продуктами и «Softline Подписки».

Управление аналогом подписки в вашей системе должно поддерживать следующие запросы от «Softline Подписки»:

- Создание организации клиента, например, тенанта с уникальным доменом и администратором для уведомлений и доступа к консоли услуги.
- Создание подписки с уникальным идентификатором для связи с подпиской в «Softline Подписки».

- Временная остановка подписки — например, в случае неоплаты клиентом подписки в «Softline Подписки».
- Активация подписки после остановки — возвращение доступа к купленной услуге после получения оплаты в «Softline Подписки».
- Удаление подписки — безвозвратное удаление подписки и связанных с ней данных вместе с подпиской в «Softline Подписки», отказ от услуги. При этом ожидается, что над организацией клиента никакие действия не выполняются.
- Управление продлением подписки на следующий период — например, у подписки может быть признак автоматического продления и возможность включать/отключать его. Также возможен вариант, когда на стороне вендора подписка продлевается в любом случае, но партнер в «Softline Подписки» может ее удалить без штрафа, если клиент решил не продлевать подписку.
- Обновление подписки — изменение количества ресурсов подписки. Это может быть отказ от части ранее купленных лицензий с возвратом средств в «Softline Подписки» или заказ дополнительных лицензий.
- Переключение подписки — смена SKU, переход на другой тариф в любой момент действия подписки. Переключение также используется для перехода с пробной подписки на коммерческую.
- Получение информации о подписке — включая текущее количество назначенных лицензий. Эта информация нужна «Softline Подписки» для проверки допустимости уменьшения ресурсов в подписке только на число незанятых лицензий.

Автоматический биллинг

«Softline Подписки» автоматически рассчитывает налоги, выставляет клиентам счета и обрабатывает платежи. У каждого клиента в «Softline Подписки» есть внутренний баланс, который совместно расходуется на оплату всех его подписок. Ваш партнер в «Softline Подписки» может предоставлять клиентам скидки, устанавливать для них индивидуальные цены и контролировать свою маржу с помощью прайс-листов и коэффициента автоматической наценки. Для взаимодействия с внешними системами типа 1С доступен API.

Следуя лучшим практикам биллинга, мы рекомендуем выбрать наиболее подходящие типы годовой и месячной подписок из следующих вариантов:

	Годовая с оплатой за год	Годовая с ежемесячной оплатой	Месячная с ежемесячной оплатой	Бессрочная с ежемесячной оплатой
Период подписки	1 год	1 год	1 месяц	Бесконечный
Периодичность платежей	1 раз в год	1 раз в месяц	1 раз в месяц	1 раз в месяц
Оплачиваемый период	1 календарный год	1 календарный месяц	1 календарный месяц	До первого числа следующего месяца
Дозакупка лицензий	В любой момент — оплата пропорционально оставшейся части оплаченного периода. Дата истечения подписки не изменяется.			
Переход на более дорогой план	Два варианта на выбор: <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Немедленный — в любой момент, дата истечения подписки не изменяется. 			В любой момент

	<input type="checkbox"/> Отложенный — в дату истечения подписки одновременно с продлением на следующий период.	
Отказ от купленных лицензий	Нет — возврат средств не предусмотрен.	Да — возврат средств пропорционально оставшейся части оплаченного периода.

Для всех типов подписок, кроме бессрочных, мы рекомендуем фиксировать цену лицензии на момент покупки подписки до конца ее периода, чтобы смягчить условия для клиента. Так вместе с невозможностью отказаться от уже купленных лицензий он сможет докупать лицензии по «старой» цене.

Дополнительно к этому мы рекомендуем иметь отдельный SKU для пробной подписки с периодом, например, 14 или 30 дней, и с фиксированным количеством лицензий. В течение пробного периода клиент может перейти на коммерческую подписку. При этом «Softline Подписки» может ограничивать заказ пробных подписок, чтобы клиенту в рамках организации была доступна только одна пробная подписка.

Сверка и расчет с вендором (реконсилияция)

Для обеспечения прозрачности и эффективности процесса сверки и расчета с вендорами в «Softline Подписки» мы руководствуемся следующей процедурой:

1. Постоплата за отчетный период. Согласно нашей модели, оплата услуг вендоров осуществляется после окончания отчетного периода, который составляет один календарный месяц. Это позволяет обеспечить четкое согласование всех транзакций и потребления услуг в пределах каждого месяца.
2. Предоставление сводного отчета. Для упрощения реконсиляции с вендорами мы ожидаем, что они предоставляют сводный отчет в установленный срок после окончания отчетного периода. Этот отчет должен содержать следующую информацию:
 - a. Уникальный идентификатор клиента, который пользовался услугами вендора.
 - b. SKU конкретного продукта или услуги, предоставленных вендором.
 - c. Уникальный идентификатор подписки, связанный с услугой.
 - d. Стоимость услуги для партнера — сумма, которую партнер вендора в «Softline Подписки» должен выплатить за предоставленные услуги с учетом возможных скидок.
 - e. Даты, когда услуги были потреблены клиентом.

Сводный отчет должен иметь структурированный и удобный для анализа формат, чтобы обеспечить прозрачность и удобство в процессе согласования. В случае возникновения расхождений или вопросов, участники процесса совместно работают над урегулированием, чтобы достичь соглашения. Выплата средств вендору производится после завершения реконсиляции.

Заключение

Интеграция ваших облачных продуктов с «Softline Подписки» открывает новые возможности как для вас, так и для клиентов. Это партнерство упрощает процесс продажи и выставления счетов, обеспечивая более легкий доступ клиентов к вашим предложениям и обеспечивая стабильный доход. Мы с нетерпением ждем сотрудничества с вами.

Для получения подробных технических спецификаций и начала процесса интеграции, пожалуйста, свяжитесь с нашей службой поддержки интеграции по адресу subscription.vendor@softline.com

