

Честная тарификация IT услуг:

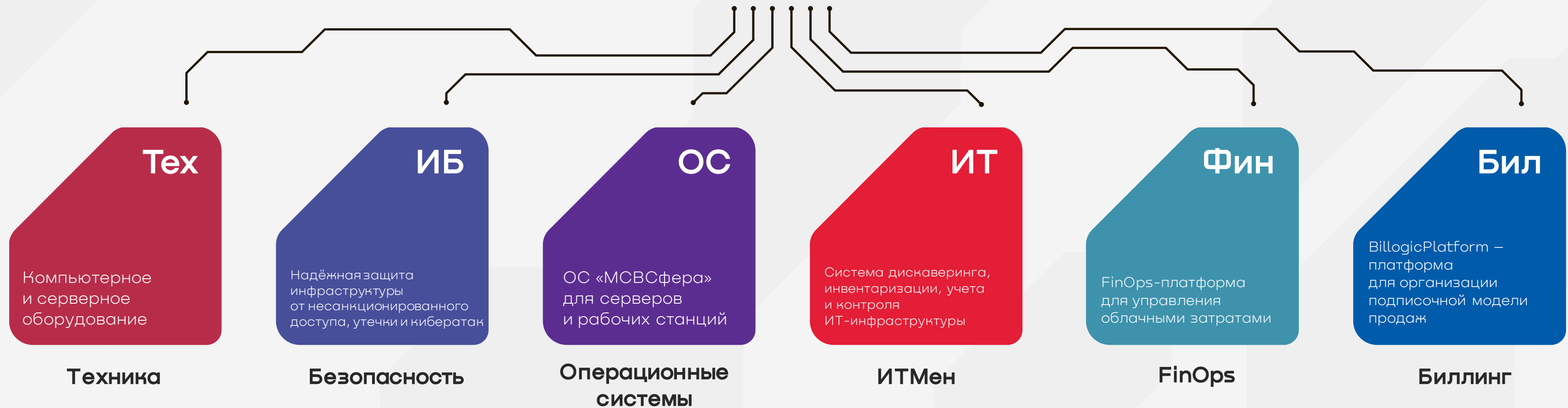
Как внедрить биллинг на
основе потребления и не
потерять прибыль?



Экосистема продуктов вендора «Инферит»



ИНФЕРИТ





Входим в реестр
Российского ПО



ИНФЕРИТ
Биллинг

Billogic Platform

Российская биллинговая платформа
для управления подписками

Автоматизация подписочного бизнеса в прямом и партнерском каналах



Платформа BillogicPlatform

BillogicPlatform –

комплексное решение для управления подписочным бизнесом и его масштабирования.

Мы автоматизируем биллинг и управление жизненным циклом подписок, партнерские продажи и обслуживание клиентов, чтобы бизнес мог сосредоточиться на развитии продукта.



SaaS



On-premise



Бесплатный
триал

Для кого

1101100
10 01
1001101



Разработчики программного обеспечения



Производители и дистрибуторы цифровых услуг, облачные провайдеры



Агрегаторы цифровых услуг внутри корпораций

B2B- и B2C- подписочные онлайн-сервисы

Проблематика

 Биллинговая платформа будет полезна компаниям, которые:

- Планируют продавать цифровые услуги по подписке
- Уже используют подписочную модель, но нуждаются в автоматизации бизнеса



Типичные «боли» наших заказчиков:

- Недостаток знаний и опыта в теме биллинга
- Ограниченные инструменты и технологии
- Сложности в управлении и мониторинге подписок

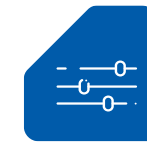
Решаемые задачи



Автоматизация провизинга подписок



Автоматизация биллинга (расчета потребления)



Самообслуживание клиентов и партнеров



Привлечение клиентов и их up- sale, контроль оттока



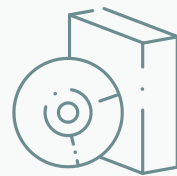
Расширение географии бизнеса

Эволюция подписочной модели в SaaS:

От лицензии к потреблению

1990-е

2020+



Бессрочная лицензия + SLA на обслуживание

Классическая модель

Фокус: Владение продуктом

Биллинг: Разовый чек

Минусы: Высокий порог входа, привязка к версии, сложность апдейтов



Подписки

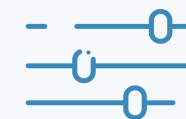
Ежемесячная/годовая подписка без возможности изменения в процессе срока (фиксированный коммитмент)

Фокус: Доступ на время

Биллинг: Ежемесячный / годовой платеж

Плюсы: Низкий порог входа, триалы.

Минусы: Один тариф для всех клиентов



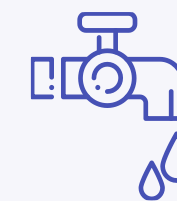
Управляемые подписки

Тарифы с разным сроком действия. Управление ресурсами, аддонами и тарифом.

Фокус: Гибкость

Биллинг: Поддержка про-рейта.

Плюсы: Клиент самостоятельно управляет подпиской



Pay-as-you-go

Оплата за фактическое потребление: число API запросов, кол-во активных пользователей, объем трафика, токены и т.д.

Фокус: Польза

Биллинг: Usage-based модель. Постоплата или списания с баланса по факту потребления.

Плюсы: Клиент платит только за то, чем пользуется

Актуальность Usage-based биллинга (UBB)

Данные из аналитического отчета 2025 года «Рынок биллинговых систем в РФ» от Strategy Partners:



Рыночные тренды

Современный бизнес переходит к гибким моделям ценообразования:

1. Рост цифровизации и данных
2. Изменение потребительских ожиданий
3. Конкуренция и борьба за удержание
4. Управление рисками и загрузкой мощностей
5. Автоматизация и AI



Влияние на модели биллинга

Более сложные и гибкие модели биллинга:

- **Usage-based (Pay-as-you-go):**
Оплата только за фактически потребленные ресурсы.
- **Гибридные модели:**
Сочетание фиксированной базовой платы и переменной составляющей.
- **Tiered/Volume-based:**
Предоставление скидок в зависимости от объема потребления.
- **Динамические бандлы:**
Возможность для клиента самостоятельно «собирать» тарифный план.

По мнению авторов отчета, компании, развивающие цифровые экосистемы нуждаются в единой конвергентной платформе (Revenue Management System), способной агрегировать все типы услуг в одном месте с единым профилем клиента и единым счетом.

Механика Usage-based биллинга (UBB)

Основные компоненты



Метрика

Единица измерения: вызов API, GB, CPU-hour, активный польз./день, токен для LLM, километр, секунда, слово и т.д.



Квоты / лимиты

Гарантированный объем (коммит): 10 000 запросов за 2 000 руб.

Перерасход: Сверх лимита по повышенному тарифу.

За факт потребления: Без коммита, по самому высокому тарифу.



Тарификация

Линейная: Фиксированная цена за единицу

Ступенчатая: применение диапазонов цен с разной ценой за единицу в режиме онлайн

Градуированная: Все потребление оплачивается по ставке текущего диапазона по итогам месяца



Модель оплаты

Постоплата:

Действие пользователя → Фиксация события → Применение цены → Накопление списаний в течение отчетного периода → Формирование платежа → Оплата

Оплата за действие:

Действие пользователя → Фиксация события → Применение цены → списание с баланса

Модели UVB биллинга

Оплата за факт потребления

Оплата за действие, процента с транзакции/ оборота, оплата за результат, API-запрос, трафик и т.п.

Накопил 1000 единиц потребления
↓
Получил счет за месяц

- + Простота логики
- **Для клиента:** Риск больших счетов, шок-фактор
- **Для продавца:** Риски дебиторки, отсутствие гарантированных объемов платежей, поддержка баланса

Предоплатные пакеты

Покупка пакета (например, кредитов) для последующего использования.

Купил 50 кредитов
↓
Тратишь по 100 рублей за вызов

- + Контроль бюджета
- **Для клиента:** контроль потребления, оформление заказов, дополнительные счета
- **Для продавца:** отсутствие бесшовного процесса потребления, увеличение процента оттока

Гибридный биллинг

Оплата за коммит и перерасход

Оплатил минимальный гарантированный объем
+
стоимость перерасхода

- + win-win модель для учета интересов клиента и продавца:
- + **Для клиента:** скидка за объем, бесшовный процесс потребления
- + **Для продавца:** предсказуемый доход

Области применения Usage-based биллинга

Где биллинг на основе потребления побеждает классическую подписку?



Классика UBВ

- Облачная инфраструктура
- API-сервисы
- Хранение и аналитика данных
- Платежные сервисы, сервисы бронирования и т.п.



Новые кейсы 2023 - 2026

- AI/LLM
- Средства разработки
- IoT
- B2B SaaS



UBВ идеален, когда ценность прямо пропорциональна потреблению, т.е. когда оплата за потребление – это справедливо.

Применение Usage-based биллинга

Stripe:

оплата
за транзакцию

Pricing built for businesses of all sizes

Standard	Custom
Access a complete payments platform with simple, pay-as-you-go pricing. No setup fees, monthly fees, or hidden fees.	Design a custom package—available for businesses with large payments volume or unique business models.
2.9% + 30¢ per successful transaction for domestic cards	
Get started >	Contact sales >

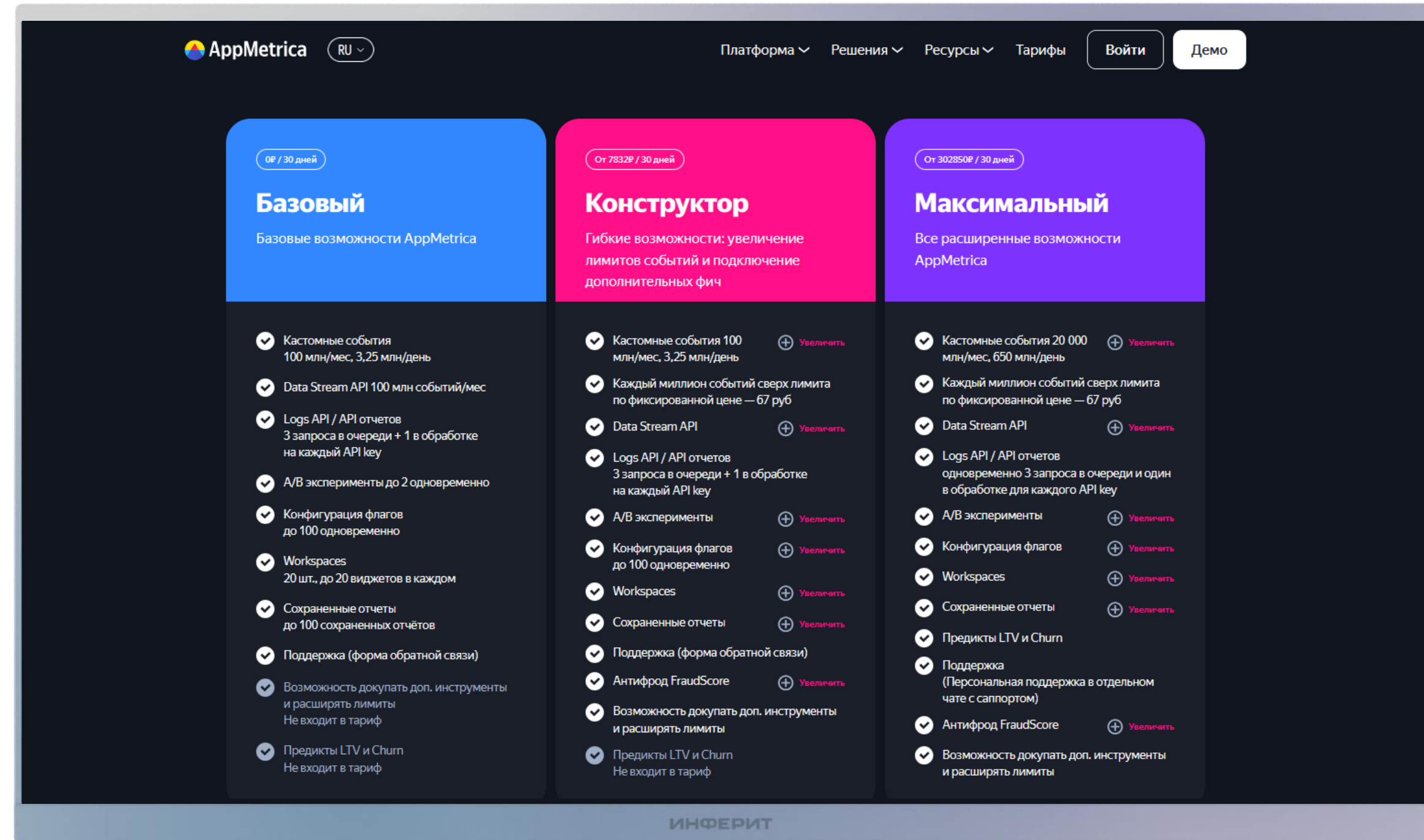
IC+ pricing
Volume discounts
Multi-product discounts
Country-specific rates

ИНФЕРИТ

Применение Usage-based биллинга

AppMetrica:

оплата за событие



Применение Usage-based биллинга

Chargeflow:

оплата
за событие

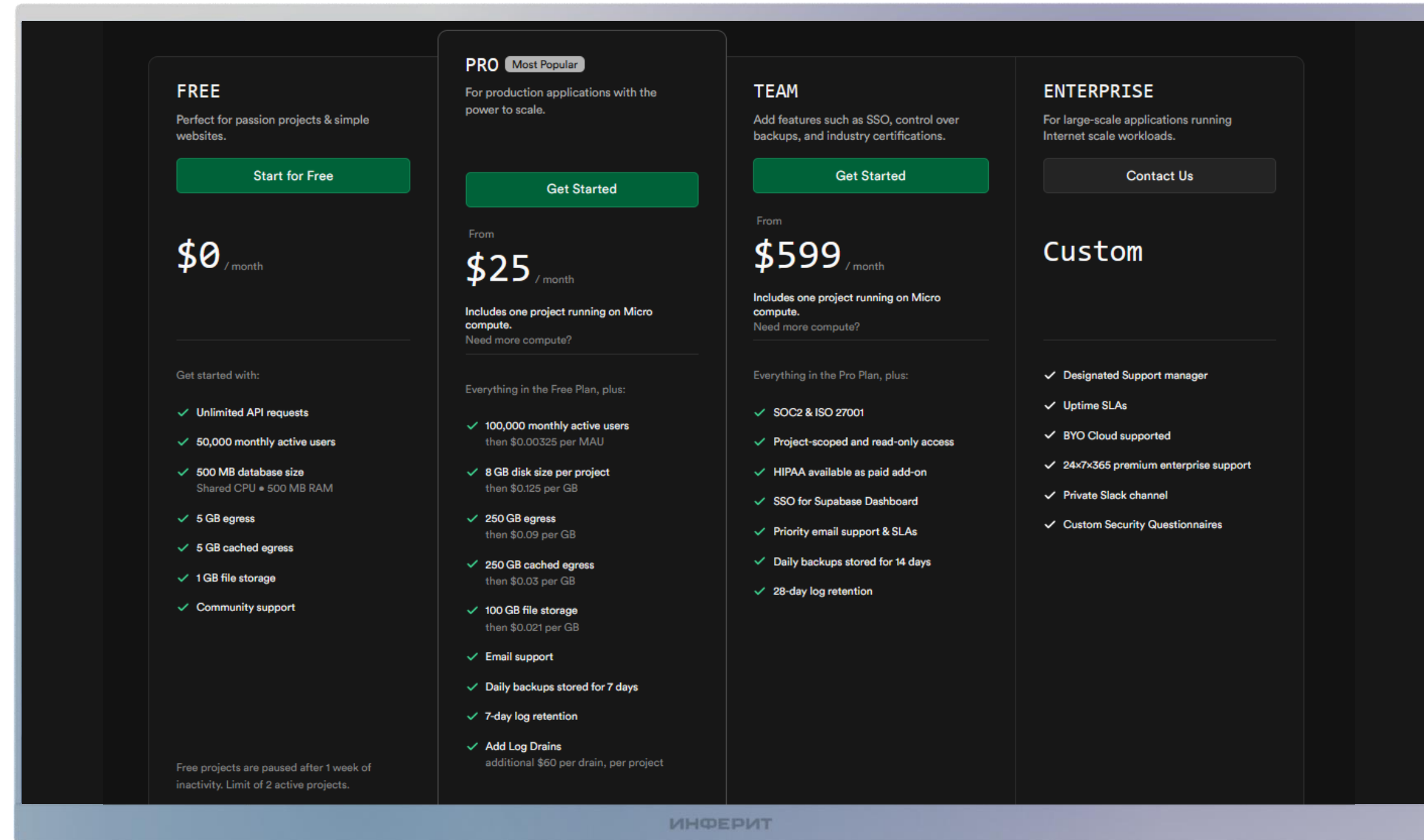
The screenshot displays four pricing cards for Chargeflow services, each with a 'START FOR FREE' button and a 'FREE INSIGHTS INCLUDED' badge. The cards are:

- INSIGHTS (ANALYTICS):** \$0 Free Forever. No credit card needed. Description: Turn chargebacks into data-driven decisions with unified analytics across stores and processors. Features include Win-Rate Trends & Cohorts, Identify Repeat Disputers, Single View, All processors, Win/Loss Email Notifications, Processor-Level Analytics, and Weekly Email Summaries.
- PREVENT (PREVENTION):** ~~\$0.4~~ \$0.2 Per Scanned Transaction. First 1,000 scanned transactions are FREE. Description: Stop friendly fraud, block digital shoplifters and prevent the next chargeback before it happens. Features include Block Friendly Fraud & Abusers, Approve More Good Orders, Catch Stolen Cards, Up to 90% Fraud Reduction, Automated Workflows, and Powered by 15,000+ Merchants.
- AUTOMATION (RECOVERY):** 25% Per Recovered Chargeback. No payment until you recover a chargeback. Description: End-to-end chargeback management, from data collection to AI-built evidence and submission. Features include Fully-Automated Recovery, 4x ROI Guarantee, Personalized AI Evidence, 100+ Supported Integrations, Compelling Evidence 3.0, and Inquiry Automation.
- ALERTS (DEFLECTION):** \$29 ^{NEW} Per Deflected Chargeback. *Over 50 alerts per month? [Get better price](#). Description: Real-time alerts to cut chargebacks by up to 90%, with auto-refunds and pay-on-deflection pricing. Features include Reduce Dispute Rate by 90%, 100% Alerts Guarantee, Automatic Refund Processing, Powered by Verifi & Ethoca, Zero Duplication Guarantee, and Customizable Alert Filters.

Применение Usage-based биллинга

Supabase:

оплата
за фактическое
число
пользователей,
дисковое
пространство,
исходящий
трафик



Применение Usage-based биллинга

PostHog:

оплата
за действие /
событие

Usage-based pricing

If your usage goes beyond the free tier limits, we offer **usage-based pricing**. You can set a billing limit for each product so you never get an unexpected bill.

Add a credit card and also get:

- 1 project **6 projects**
- 1-year data retention **7-year data retention**
- Community support **Email support**

[Pricing calculator](#)

Rates (after the monthly free tier)
Prices reduce with scale [Expand all](#)

Product Analytics	From \$0.00005/event	+
Session Replay	Multiple resources	+
Feature Flags	From \$0.0001/request	+
Surveys	From \$0.10/response	+
Managed warehouse	Multiple resources	+
Data pipelines	Multiple resources	+
Error Tracking	From \$0.00037/exception	+
Web Analytics	Billed with product analytics	
Experiments	Billed with feature flags	
PostHog AI	From \$0.01/credit	+

ИНФЕРИТ

Применение Usage-based биллинга

Relevance AI:

оплата
за действие

The screenshot displays the Relevance AI Pricing page. At the top, there is a navigation bar with the Relevance AI logo and menu items: Product, Function, Agents, Resources, and Pricing. The main heading is "Pricing" with a sub-heading: "Start delegating work to agents today. Grow as your AI Workforce expands." Below this, there are two tabs: "Annual" and "Monthly". The pricing is presented in four columns: Free, Pro, Team, and Enterprise. The Free plan is \$0/month with 200 actions/month and \$2 bonus vendor credits. The Pro plan is \$19/month (33% off) with 30,000 actions/year and \$240 vendor credits/year. The Team plan is \$234/month (33% off) with 84,000 actions/year and \$840 vendor credits/year. The Enterprise plan is Custom with a "Contact sales" button. A footer with the word "ИНФЕРИТ" is visible at the bottom of the page.

Plan	Price	Actions	Vendor Credits	Call to Action
Free	\$0 / month	200 / month	+\$2 bonus vendor credits	Sign up today
Pro	\$19 / month (33% off)	30,000 / year	+\$240 vendor credits / year	Try for free
Team	\$234 / month (33% off)	84,000 / year	+\$840 vendor credits / year	Try for free
Enterprise	Custom	Custom	Custom credits	Contact sales

Применение Usage-based биллинга в РФ



Телеком



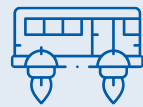
Облака



SaaS



ЖКХ



Логистика /
транспорт



Электронная
коммерция



Цифровые
подписки b2c

50% +

запросов на продукт
BillogicPlatform с 1
января 2025 года были
связаны с внедрением
биллинга на основе
потребления.



План внедрения Usage-based биллинга

После выбора модели важно правильно выбрать показатель или единицу потребления

Шаг 1. Выбор модели UBВ

Шаг 2. Определение единицы потребления. Единица потребления должна соответствовать требованиям:

1. Соотноситься с затратами продавца / вендора
2. Соответствовать потребительской ценности
3. Не мешать использовать продукт с учетом желания пользователя минимизировать расход
4. Быть интуитивно понятной
5. Иметь границы / лимиты потребления

Шаг 3. Определение ценообразования:

1. Использование плоской или ступенчатой тарификации
2. Решение об использовании фиксированного платежа (комита). Пользователь
3. Решение об использовании включенного (льготного) объема потребления
4. Действие при исчерпании комита: прекращение использования или автоматическое списание за перерасход. Хороший подход, когда у клиента есть выбор.

Многие компании внедряют использование UBВ постепенно — начиная с фиксированных тарифных планов, которые включают “справедливое использование”, а затем увеличение платы за превышение или пополнение счета по мере увеличения количества клиентов.

Подводные камни и компромиссы UBВ

Почему биллинг за факт потребления не всегда лучше

Риск	Последствие	Решение
Ценовой шок	Клиент получает счет на 100 000 вместо 1 000 и уходит в чарджбэк	Внедрить настройку бюджета и уведомления при достижении 80%, 100%
Непрозрачность списаний	Отсутствие доверия к сервису	Предлагать детализацию потребления (графики, таблицы, выгрузки)
Сложность прогнозирования	Финансовый отдел не может предсказать MRR	Ввести минимальный гарантированный объем потребления, показывать прогноз потребления
Задержка биллинга	Ресурс потрачен, а деньги еще не списаны.	Использовать потоковую обработку событий в режиме, близком к реальному времени

UBВ модель не работает без доверия

Биллинг по факту потребления работает только в сочетании с предсказуемостью и прозрачностью расчетов для конечного клиента.

Оценка готовности к UBВ

Готов ли ваш продукт к usage-based биллингу? Ответьте на 5 вопросов.

Вопрос 1. Есть ли у вас метрика потребления, которую клиент поймет без перевода?

Вопрос 2. Ценность продукта прямо пропорциональна объему использования?

Если нет, то UBВ скорее всего не ваш вариант.

Вопрос 3. Можно ли дать клиенту прогноз будущего счета?

Хотя бы приблизительный.

Вопрос 4. Есть ли техническая готовность к потоковому биллингу и уведомлениям?

Вопрос 5. Есть ли возможность показать детализацию и динамику потребления?

Если не все ответы «Да»

Начните с гибридной модели или управляемых подписок. А если проблема в технической готовности — BillogicPlatform закроет все требования.

Сравнение типов биллинга

Что выбрать для вашего продукта?

Критерий	Лицензия	Классическая подписка	Управляемая подписка	UBB
Предсказуемость дохода (MRR)	Низкая	Высокая	Средняя	Низкая ► Средняя (с коммитом)
Customer Lifetime Value	Средняя	Высокая	Высокая	Бесконечная
Сложность разработки	Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
Удержание клиентов	Низкая	Средняя	Высокая	Высокая
Операционная сложность	Низкая	Низкая	Средняя	Высокая

 **Billogic** Platform

 **ИНФЕРИТ**
Биллинг

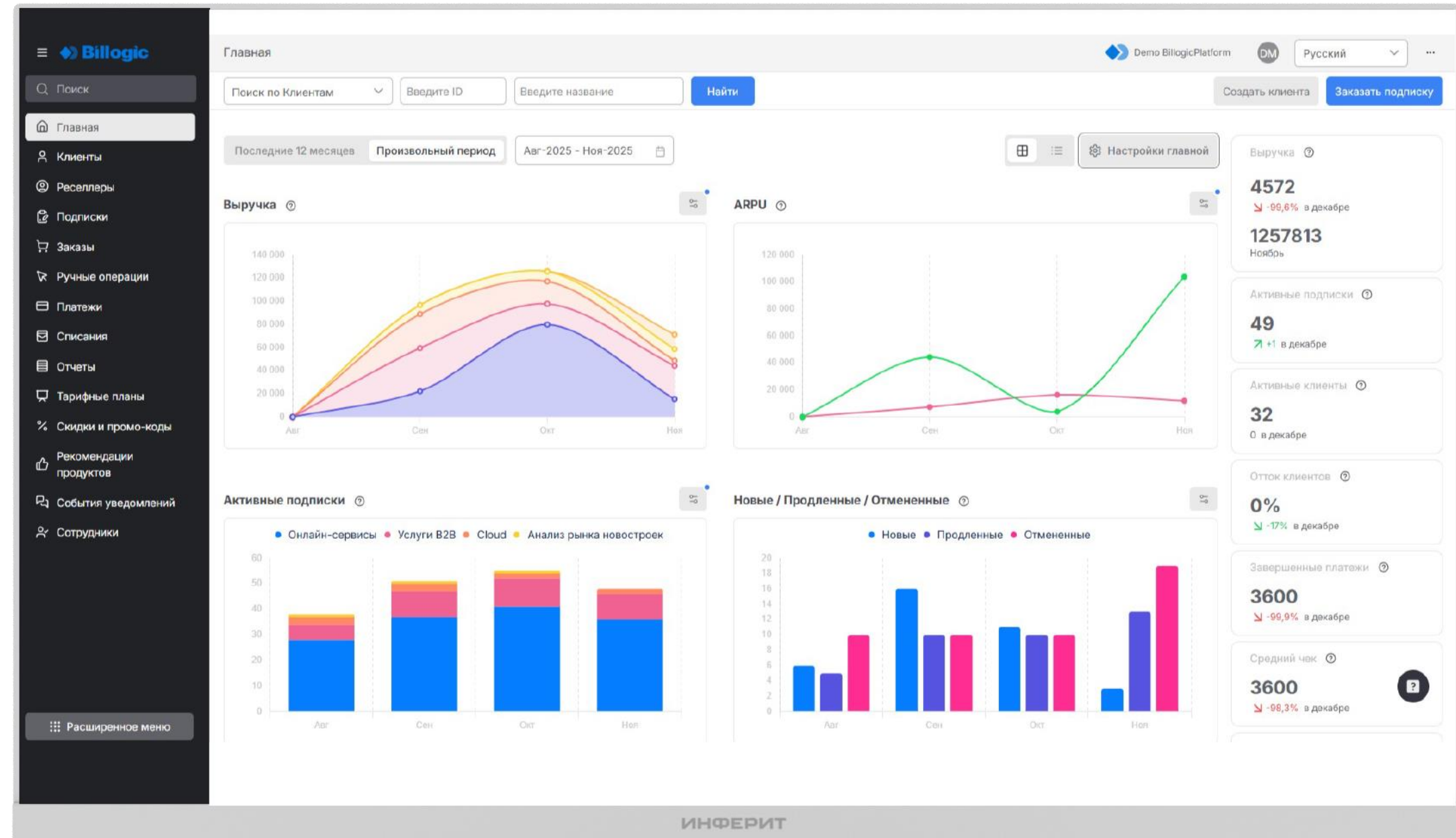
BillogicPlatform как инструмент автоматизации биллинга на основе потребления

Демонстрация настроек тарифных планов
PAYG для наиболее востребованных
сценариев

Пользовательские интерфейсы: Административный портал

Настройки:

- Интеграции
- Продуктовый портфель
- Роли и сотрудники
- Правила безопасности
- Общие настройки: страны, языки, валюты, налоги
- Типы клиентов и способы оплаты
- Уведомления
- Управление клиентами, подписками, заказами, платежами
- Настройки кастомизации
- Маркетинговые инструменты
- Центр аналитики, дашборды и отчеты



Пользовательские интерфейсы: Кабинет клиента

Возможности:

- Встроенный каталог для заказа пользователем новых подписок
- Управление существующими подписками
- Управление балансом и платежами
- Управление пользователями и правами доступа
- Аналитика потребления

The image displays three overlapping screenshots of the Reseller Client Cabinet interface. The top screenshot shows the 'Подписки' (Subscriptions) page with a '+ Купить подписку' button. The middle screenshot shows a dashboard with 'Состояние баланса' (366 874,00 Р), 'Подписки и платежи' (4 active, 0 expiring, 1 unpaid), and 'Дополнительные сервисы и продукты' (e.g., 'Платежи онлайн', 'Доступ к платформе Консалтинг'). The bottom screenshot shows the 'Аналитика' (Analytics) page with a donut chart for 'Общая структура расходов' and a bar chart for 'Структура расходов по дням'.

Состояние баланса
366 874,00 Р

Подписки и платежи
Активные подписки: 4
Истекающие подписки: 0
Неоплаченные платежи: 1

Дополнительные сервисы и продукты

- Платежи онлайн, Подписка Премиум: От 1499 руб./мес.
- Доступ к платформе Консалтинг: От 1999 руб./мес.
- Клиентский сервис Стандарт: От 2499 руб./мес.

Аналитика

Общая структура расходов

Категория	Процент
IP address	25%
Storage Gold, 100 GB	20%
Storage Bronze, 100 GB	15%
Storage Platinum, 100 GB	10%
Network Quota	10%
vRAM, GB	15%

Структура расходов по дням

График показывает динамику расходов по дням с разбивкой по категориям.

Детализация

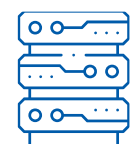
Название	Количество, ед.	Ед. измерения	Стоимость, руб./ед.	Итого, руб.
vRAM, GB	330	ресурс/час	0.68	224.40
vCPU Std, cores	88	ресурс/час	0.99	87.12
Storage Gold, 100 GB	14.52	ресурс/час	1.52	22.07
Storage Bronze, 100 GB	15.4	ресурс/час	0.61	9.39
IP address	33	ресурс/час	0.05	1.65
Storage Platinum, 100 GB	0.019013671875	ресурс/час	3.81	0.07
Network Quota	22	ресурс/час	0.0	0.00
Итого				344.71

Спасибо за внимание!



SaaS

Получение доступа к облачной инсталляции платформы



On-premise

Размещение платформы на локальных ресурсах



Посетите наш сайт
www.billogic.ru

Отправьте запрос
на демонстрацию
платформы
sales@billogic.ru