

# Как организовать продажи по подписке и автоматизировать биллинг



Давайте знакомиться!



**Ирина Кузнецова,**

руководитель департамента Softline  
по автоматизации подписочного  
бизнеса;

руководитель проекта по  
внедрению биллинговой  
платформы в 25 зарубежных  
представительств Softline;

директор продукта BillogicPlatform.



**ИНФЕРИТ**  
Биллинг

# BillogicPlatform – российская биллинговая платформа

- ♦ Российское юр.лицо ООО «СофтЛайн Платформы», является резидентом Сколково и входит в реестр аккредитованных IT компаний РФ
- ♦ Продукт разрабатывается и используется ГК Softline с 2016 года
- ♦ Внесен в Единый реестр российского ПО
- ♦ Создан без зависимости от иностранных поставщиков
- ♦ Продукт внедрен в 25 стран, используется в различных бизнесах группы



SaaS



On-premise



Посетите наш сайт  
[www.billogic.ru](http://www.billogic.ru)

Отправьте запрос на  
демонстрацию  
платформы  
[sales@billogic.ru](mailto:sales@billogic.ru)

**Billogic Platform**

# Некоторые интеграции BillogicPlatform



## Microsoft CSP

Поддерживаются все продуктовые линейки (NCE, Perpetual, Software Subscriptions), реализована поддержка продуктовой матрицы для корректной работы upgrade, продлений, end date alignments и других особенностей сервиса.



## Microsoft Azure

Интеграция обеспечивает точный детализированный биллинг клиентов с подписками Azure на основе файлов реконсиляции от Microsoft, а также промежуточные данные биллинга, которые обновляются в онлайн режиме.



## Google Workspace

Поддерживается вся продуктовая линейка Google Workspace (пробная версия, гибкий flexible-тариф, помесечный и годовой). Доступны активация, продление, изменение количества лицензий, смена тарифного плана, приостановка и возобновление подписок.



## Google Cloud

Для каждой подписки доступны подробные данные о текущем потреблении в режиме подневной детализации.



## Amazon Web Services

Интеграция предполагает автоматическое управление подпиской и автоматический биллинг с детализацией расходов.



## Adobe Creative Cloud

Интеграция с Adobe VIP Marketplace. В рамках одной подписки доступна линейка продуктов Adobe Creative Cloud. Поддерживается покупка и добавление лицензий, а также продление подписки.

- Многолетний опыт работы с лидерами мирового рынка ПО.
- Отслеживание трендов развития подписочных и облачных сервисов.
- Обширная практика внедрения инноваций вендоров и получения обратной связи от клиентов.

## Что такое подписка?

Подписка – модель потребления, которая предполагает бессрочный цикл жизни клиента через регулярные **продления** и возможность для клиента **управлять** параметрами купленного продукта.

Провижининг – это предоставление услуги по подписке и совершение действий над подпиской.

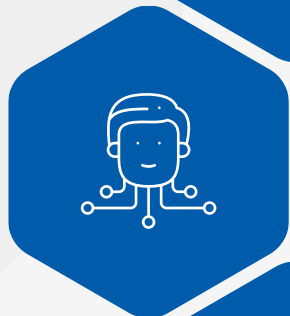


## Плюсы и минусы подписочной модели для вендоров

05



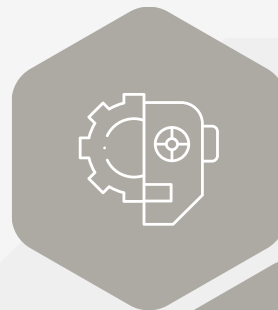
Постоянный и предсказуемый поток денег от клиентов.



Контакт с клиентом, получение обратной связи. Более простой процесс обновления ПО.



Возможность делать апгрейды и допродажи текущим клиентам, предлагать новые продукты и услуги.



Сложные операционные процессы. Поддержка инфраструктуры.



Не подходит для продуктов для разовых нужд.



Удержание текущих клиентов также важно, как и привлечение новых. Подтверждение ценности продукта, удобство продлений, гибкость использования – все это влияет на решение клиента продлить подписку.

## Биллинг подписок. В чем сложность?

- » Гибкость подписки, разные сценарии изменений параметров
- » Клиент платит только за то, чем пользуется
- » Клиент или партнер сам управляет подписками. Мгновенный расчет стоимости.



### Возможные сценарии для расчета потребления

- » Клиент купил подписку на месяц. Через 12 дней клиент решил увеличить количество лицензий в рамках текущей подписки. Как рассчитать стоимость дозакупки?
- » Клиент купил подписку на год. Через 2,5 месяца клиент увеличил количество ресурсов в подписке. А еще через 5,5 месяцев решил перейти на более дорогой тариф с большей функциональностью. Как рассчитать стоимость изменений для клиента? Как рассчитать стоимость продления на следующий год?
- » Клиент купил подписку и спустя какое-то время приостановил ее. Затем через две недели включил. Как корректно забиллировать клиента?
- » Клиент потребляет сервис с большим набором ресурсов и платит за факт использования.



# Типовые тарифные планы для SaaS сервисов



## с абонентской платой

### Годовая подписка

- Изменение ресурсов подписки по логике про-рейт (шаг тарификации – сутки).
- Обычно остановка недоступна до срока действия подписки.
- Чаще всего применяются фиксация цены.
- Если уменьшение ресурсов было недоступно в течение года, при продлении оно должно поддерживаться.

### Годовая подписка с ежемесячной оплатой.

- Фиксация цены обязательна.
- Возможность изменения ресурсов подписки в течение года с логикой расчета про-рейт.
- Ежемесячные платежи могут быть выровнены к календарным месяцам (13 платежей) или идти фактическими месяцами.

### Подписка на месяц.

- Отсутствие фиксации цены.
- Возможность изменения ресурсов / смены тарифа в любой момент или при продлении.
- С выравниванием или без выравнивания к календарному месяцу.

**Подписка на 3-5 лет.** Обычно в сфере Enterprise. Как правило, с промежуточными платежами внутри периода подписки.



## PAYG

- Модель сервиса с оплатой по факту потребления.
- Биллинг в разрезе ресурсов с любым шагом тарификации.
- Отчетный период, как правило, календарный месяц.



## разовый платеж

- Отсутствие продлений.
- Нет возможности менять ресурсы или переключать тариф в течение срока действия подписки.
- Нет остановок и возобновлений.
- Срок, например 1 год, опционален.

Не подписка по своей сути.  
Срочная или бессрочная лицензия.

## Как выбрать подходящий тариф

Тарифный план – баланс между выгодой для вендора и экономией клиента.

Выбираем модель: license-based / usage-based.

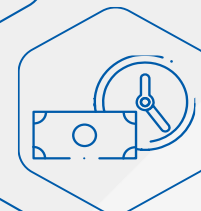
Для license-based отвечаем на вопросы ➡



Каким будет Период подписки



Будет ли фиксироваться цена для клиента на срок действия подписки



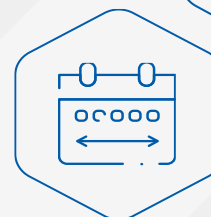
Предполагаются ли платежи внутри периода подписки



Предполагается ли обязательство клиента на объем потребления



Каким будет шаг тарификации



Требуется ли выравнивание дат подписок



Продолжительность стоп периода, окна отмены.



### Что важно реселлерам / дистрибуторам при продаже подписок вендоров:

- Консолидированные расчеты по итогам продаж за прошедший месяц
- Окно отмены без штрафа
- Выравнивание к календарному месяцу для подписок с ежемесячными платежами
- Возможность автоматизации провижининга
- Приемлемый график обновления тарифных планов
- Возможность для реселлера оставить подписку и биллинг при отсутствии платежей от конечного клиента
- Возможность возобновить остановленную подписку
- Относительно понятная логика расчета цены



## Сочетания тарифных планов на реальных примерах

**Линейка продуктов** – продукты, функциональность которых дополняет друг друга по принципу матрешки.

**Продукт** – конкретное сочетание функциональности.

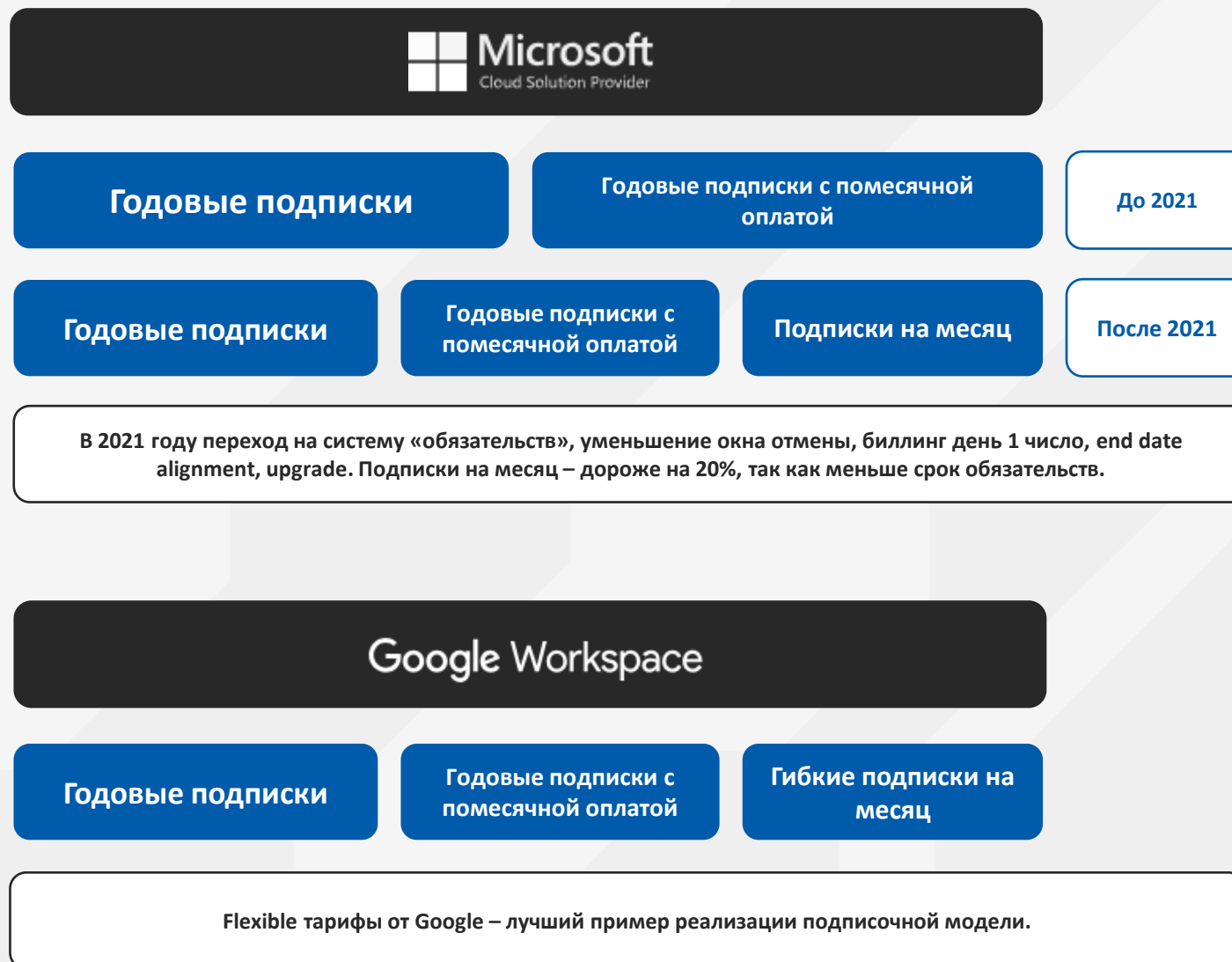
**Тарифный план** определяет схему оплаты и логику биллинга. Отвечает на вопрос «Как платить?».

Пример:

Google Workspace – линейка (семейство) продуктов.

Google Workspace Standard, Google Workspace Business – продукты

Google Workspace Standard, годовой контракт – тарифный план





# Автоматизация подписочного бизнеса с BillogicPlatform

# Платформа BillogicPlatform

BillogicPlatform — это комплексное решение, которое позволяет автоматизировать все аспекты подписочной модели бизнеса: от провижининга (предоставления подписок) и биллинга до управления партнерскими продажами и предоставления white-label личных кабинетов для конечных клиентов.

## Проблематика

**Биллинговая платформа будет полезна компаниям, которые:**



Планируют продавать цифровые услуги по подписке

Уже используют подписочную модель, но нуждаются в автоматизации бизнеса



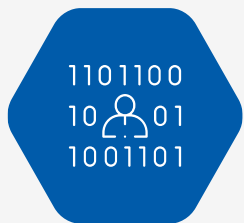
**Типичные «боли» наших заказчиков:**

Недостаток знаний и опыта в теме биллинга.

Ограниченные инструменты и технологии.

Сложности в управлении и мониторинге подписок.

## Для кого



Разработчики программного обеспечения



Производители и дистрибутеры цифровых услуг



Агрегаторы цифровых услуг внутри корпораций



B2B и B2C подписочные онлайн сервисы

## Решаемые задачи



**Автоматизация провижининга подписок**



**Автоматизация биллинга (расчета потребления)**



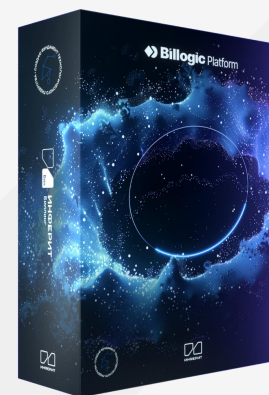
**Самообслуживание клиентов и партнеров**



**Привлечение клиентов и их up-sale, контроль оттока, прозрачность бизнеса**



**Расширение географии бизнеса**



**SaaS**



**On-premise**



**Бесплатный триал**



**ИНФЕРИТ**  
Биллинг

# Преимущества платформы



## Вариативность биллинга

Матрица биллинг типов, дополненная десятками настроек для точного соответствия вашим задачам.



## B2B, B2C

Настройка любых типов клиентов и методов оплаты, а также связей между ними. Полное покрытие специфики B2B и B2C бизнеса.



## SaaS / On-Premise варианты поставки

Две схемы установки решения и его модулей с учетом требований заказчика.



## Мультивалютность и мультиязычность

Поддержка расчетов в различных валютах и их сочетаний.



## Публичное API

Возможность интеграции с другими системами продавца, например ERP или CRM. Для 1C мы предоставляем готовые шаблоны взаимодействия.



## White Label

Широкие возможности кастомизации интерфейсов системы.



## Интеграции с мировыми IT лидерами

BillogicPlatform интегрирована с лидерами IT-рынка: Microsoft, Google, AWS, VMware. Мы понимаем, как будет развиваться подписочная модель в будущем и готовы делиться этой экспертизой.



## Мультитенантность

Неограниченное количество изолированных реселлеров и предреселлеров.



## Встроенные платежные системы

Встроенный платежный шлюз обеспечивает интеграцию с 15+ платежными инструментами и партнерами.



## Конвергентность

Биллинг услуг с различными параметрами по разным моделям (авансовым, кредитным, с использованием баланса).



## Продвинутые маркетинговые инструменты

Кастомизируемые уведомления разных типов. Скидки и промо-коды. Пакетные предложения. Персональные рекомендации.



## 100% российское решение

Продукт разрабатывается в РФ, ориентирован на рынок России и дружественных стран, способен решать задачу импортозамещения.



**ИНФЕРИТ**  
Биллинг

# Интерфейсы. Административный портал

14

Поиск

Главная

Клиенты

Пользователи клиентов

**Подписки**

Заказы

Ручные операции

Платежи

Списания

Корректировки

Акты

Отчеты

Валюты

Курсы валют

Скидки и промо-коды

Рекомендации продуктов

Подписки

Административный портал

Русский (Русский)

admin@billogic.ru

ID

Поиск

Активная, Остановлена

Пробный

Тарифный план

Дата начала

Дата обновления

Категория тарифног...

Применить

Очистить

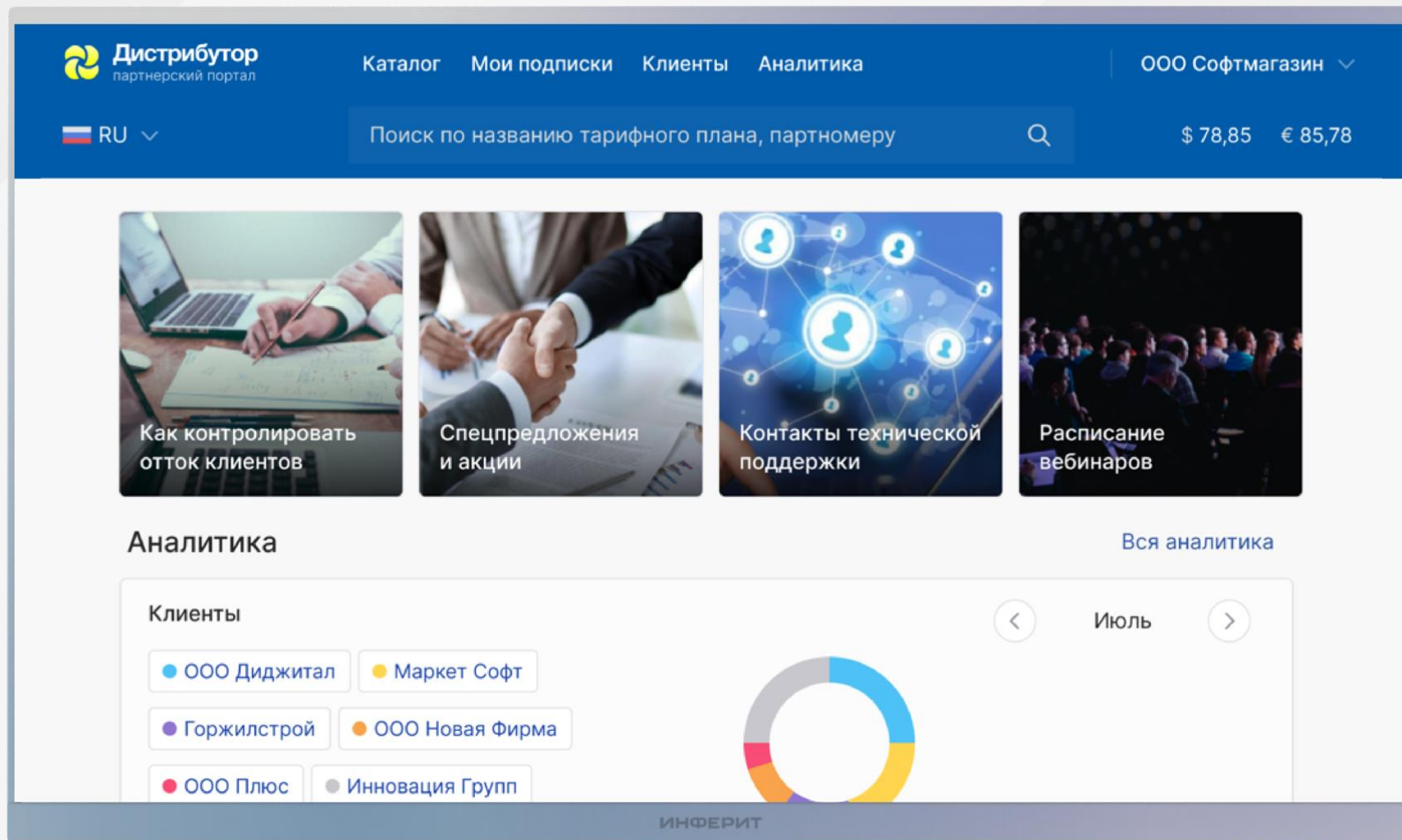
Заказать подписку

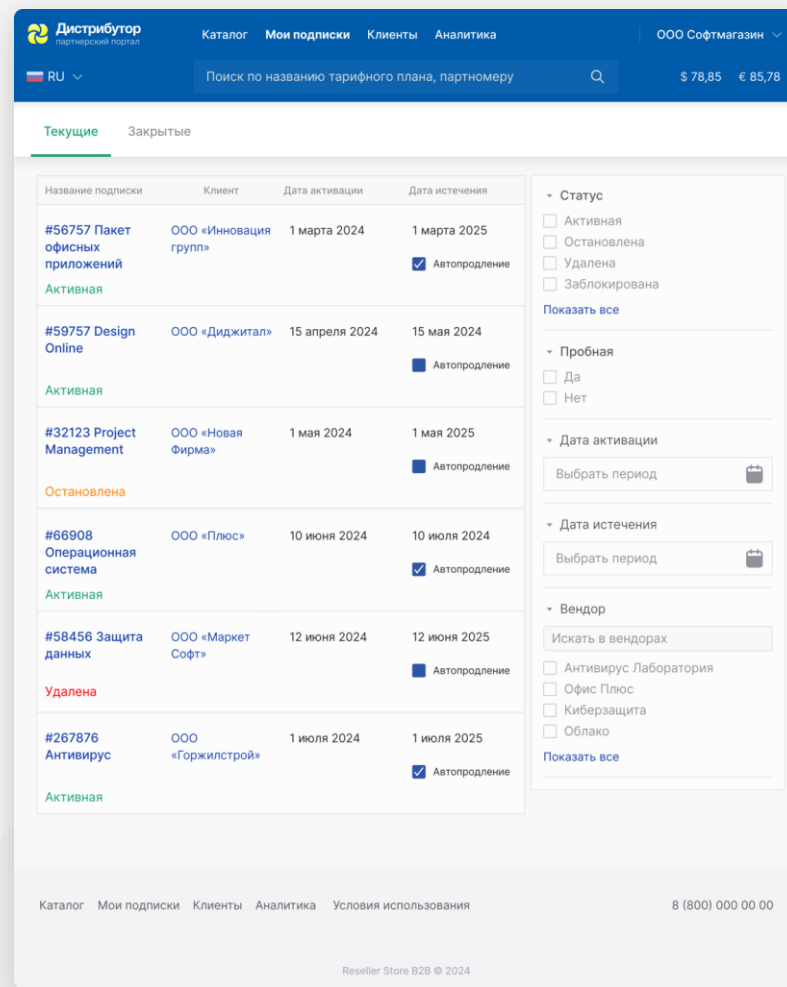
| ID    | Название                                  | Клиент                       | Статус      | Модель оплаты | Дата обновления | Дата истечения | Индивидуальная цена | Кол-во осн. ресурса | Текущая стоимость осн. ресурса, ед./мес. |
|-------|-------------------------------------------|------------------------------|-------------|---------------|-----------------|----------------|---------------------|---------------------|------------------------------------------|
| 46700 | Операционная система, подписка на 1 месяц | ООО "Шаг вперед"             | остановлена | Предоплата    | 04.07.2024      | 04.07.2025     | ✓ да                | 10                  | 1200.0                                   |
| 46698 | Облачная инфраструктура, PAYG             | ООО "Шаг вперед"             | активная    | Постоплата    | 05.07.2024      | 04.07.2025     | ✓ нет               | 1                   | 1555.34                                  |
| 36327 | Офисный пакет, доступ на 1 месяц          | Алексей Александрович Петров | активная    | Предоплата    | 04.07.2024      | 03.11.2024     | ✓ да                | 15                  | 500.0                                    |
| 35796 | Годовая подписка                          | Алексей Александрович Петров | активная    | Предоплата    | 04.07.2024      | 21.10.2024     | ✓ да                | 35                  | 2000.0                                   |
| 35795 | Доступ к сервису, пробный период          | Алексей Александрович Петров | активная    | Предоплата    | 05.07.2024      | 21.10.2024     | ✓ да                | 10                  | 0.0                                      |

Показаны 5

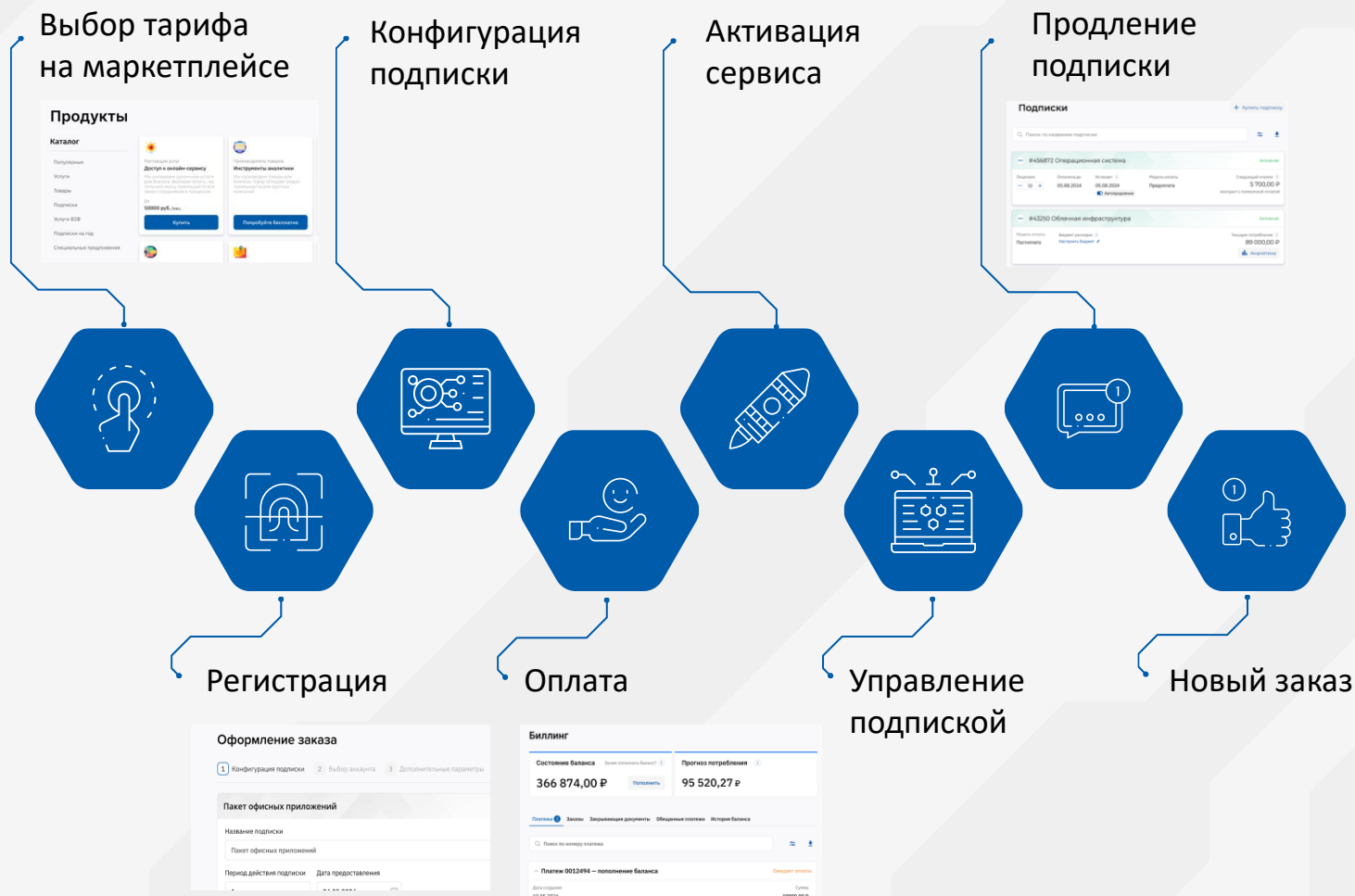
50 100 150

ИНФЕРИТ





Платформа BillogicPlatform обеспечивает самообслуживание клиентов на всех стадиях жизненного цикла.



Интерфейсы. Кабинет клиента

Реселлер  
кабинет клиента

ООО «История Инноваций»366 874,00 Р

ГлавнаяКаталогПодпискиБиллингАналитика

Состояние баланса

366 874,00 Р

Зачем пополнить баланс?

Пополнить

Подписки и платежи

Купить подписку

Активные подписки4

Истекшие подписки0

Неоплаченные платежи1

Перейти к аналитике

Потребление

Итого: 325 379,00 Р

Най: 205 700,00 Р

Перейти к аналитике

Дополнительные сервисы и продукты

Ваши подписки

Разработчик: #456872 Складской учет

Лицензии: 10

Текущий тарифный план

Получите больше преимуществ

Платежи онлайн. Подписка Премиум

Доступ к платформе Консалтинг

Клиентский сервис Стандарт

Вас может заинтересовать

Пробный периодПопулярные

Поставщик услуг: Доступ к онлайн-сервису

Производитель товаров: Инструменты аналитики

Платформа подписок: Документооборот (подписка)

Поставщик услуг: Доступ к платформе на 7 дней

Условия использования

Политика конфиденциальности

База знаний

Помощь

Русский (RU)

© 2024 BillogicPlatform

Реселлер  
кабинет клиента

ООО «История Инноваций»366 874,00 Р

ГлавнаяКаталогПодпискиБиллингАналитика

Подписки

Купить подписку

Поиск по названию подписки

#456872 Операционная система

Активная

Лицензии: 10

Оплачено до: 05.08.2024

Истекает: 05.08.2024

Автопродление

Модель оплаты: Предоплата

Следующий платеж: 5 700,00 Р

контракт с ежемесячной оплатой

#43250 Облачная инфраструктура

Активная

Модель оплаты: Постоплата

Бюджет расходов: Настроить бюджет

Текущее потребление: 89 000,00 Р

Аналитика

#43634 Бессрочный доступ к сервису

Активная

Лицензии: 15

Истекает: Бессрочная

Модель оплаты: Предоплата

#29893 Годовая подписка

Остановлена

Пользователи: 15

Оплачено до: 01.01.2025

Истекает: 01.01.2025

Модель оплаты: Предоплата

Стоимость за пользователя: 6 500,00 Р

Итоговая стоимость: 97 500,00 Р

Условия использования

Политика конфиденциальности

База знаний

Помощь

Русский (RU)

© 2024 BillogicPlatform

Реселлер  
кабинет клиента

ООО «История Инноваций»366 874,00 Р

ГлавнаяКаталогПодпискиБиллингАналитика

Аналитика

Детализация

Период: Апрель 2024

Подписка: #43250 Облачная инфраструктура

ФактическиеПредварительные расходы

Общая структура расходов

Детализация

Динамика расходов

Структура расходов по дням

Детализация

Поиск по названию

Условия использования

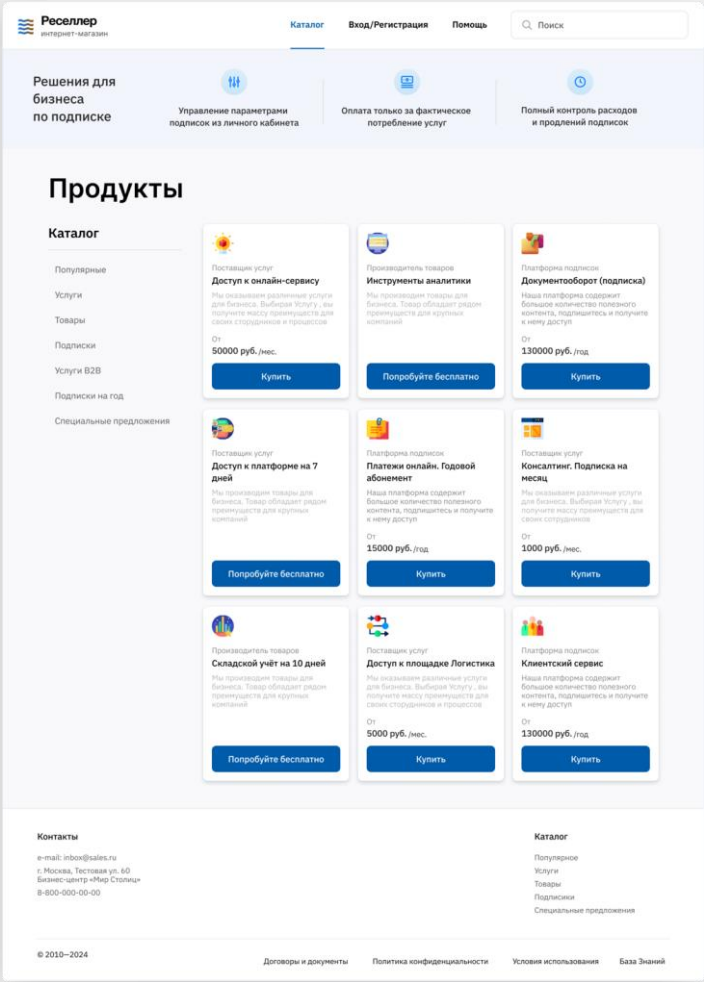
Политика конфиденциальности

База знаний

Помощь

Русский (RU)

© 2024 BillogicPlatform





История BillogicPlatform в ГК Softline началась в 2016 году, когда холдинг приобрел IT продукт – биллинговую платформу для автоматизации продаж подписок Microsoft. После разделения российского и международного бизнеса Softline в 2024 году продукт получил новое имя – BillogicPlatform – и вошел в [экосистему IT-продуктов «Инферит»](#).

Несмотря на новое название, продукт имеет длительную историю реального использования с одновременной поддержкой до:

**35 000+**

пользователей

**7 000+**

аккаунтов

**20 000+**

подписок

**10**

языков  
локализации

**25**

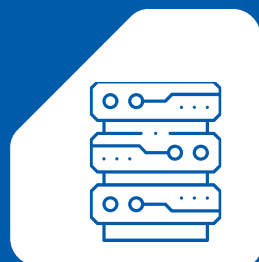
стран  
внедрения

## Как воспользоваться



### SaaS

Получение доступа к облачной  
инсталляции платформы



### On-premise

Размещение платформы на локальных ресурсах



Посетите наш сайт  
[www.billogic.ru](http://www.billogic.ru)

Отправьте запрос на демонстрацию  
платформы  
[sales@billogic.ru](mailto:sales@billogic.ru)

Стоимость рассчитывается индивидуально исходя  
из набора модулей и опций платформы и требуемых интеграций.

Стоимость поддержки рассчитывается исходя из формата поставки и  
объема требуемых часов инженеров.



**ИНФЕРИТ**  
Биллинг

Благодарим  
за внимание!



**ИНФЕРИТ**  
Биллинг