



DE MEEST COMPLETE FACTURATIETOOL VOOR EEN MSP DIE WHOLESALE DIENSTEN AANBIEDT

7 redenen om met billing point te gaan factureren



Inhoud

Inleiding	3
Reden 1: Alles gaat naar 'As a service': Zet alle leveranciers op één factuur	4
Reden 2: Maak eigen tarieven, kortingen en bundels	4
Reden 3: Het is zo! Makkelijk...	5
Reden 4: Eigen klantportaal	6
Reden 5: Optimale controle op inkoop en verkoop	6
Reden 6: Dashboard / Power Bi	7
Reden 7: billing point is always on your side	8
Tot slot : Heel erg betaalbaar en veilig	9

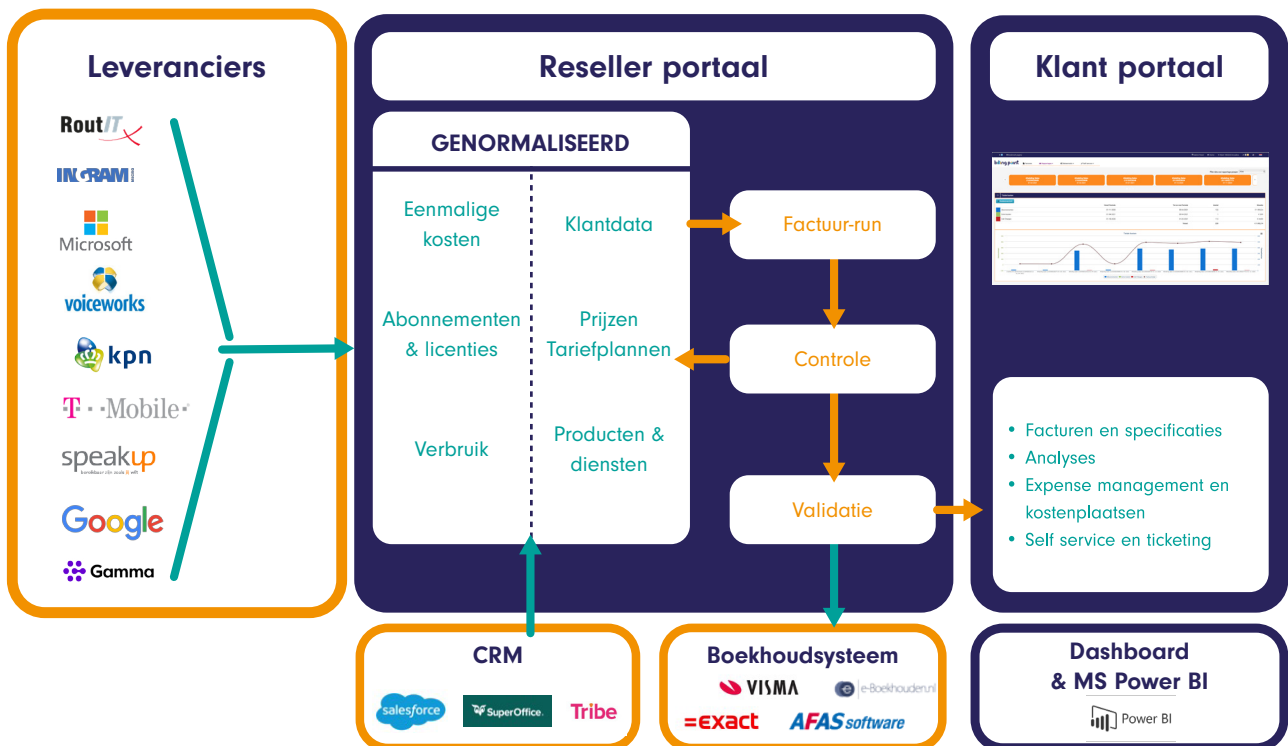


Inleiding

Een ICT-reseller, die bouwt aan de waarde van zijn onderneming, werkt steeds meer toe naar de rol van een Managed Service Provider (MSP). Dit betekent naast het verkopen en leveren van recurring services ook de weg naar zelf factureren en het verbreden van het portfolio en de scope. Dit nieuwe model impliceert naast het goede nieuws van een meer constante inkomstenstroom ook wat kopzorgen op het gebied van de financiële processen. Want hoe breng je de stroom van kosten van de verschillende diensten van leveranciers nu efficiënt samen op één overzichtelijke factuur voor je klant? Vanuit het gegeven van deze problematiek heeft billing point een platform ontwikkeld dat zorgt voor een optimale factuurstroom waarbij de MSP'er en haar klanten maximaal ontzorgt worden.

Hieronder de 7 redenen voor een MSP om over te gaan op billing point als kloppend hart van het beheer van de factuurstroom.

De complete Billing as a Service oplossing



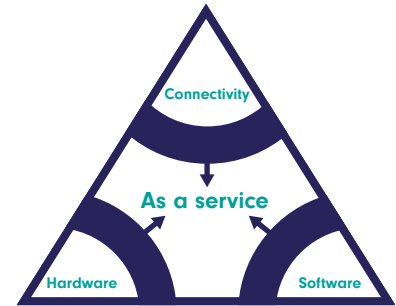


Reden 1: Alles gaat naar 'As a service': Zet alle leveranciers op één factuur

De traditionele ICT dienstverlener verzorgde de installatie en het beheer van servers, computers en de telefoniecentrale en ondersteunde bedrijven bij de aanschaf van mobiele telefonie. Die rol is niet helemaal verdwenen, maar door de opkomst van de Cloud steeds meer overgaan naar het leveren en beheren van een breed scala aan ICT diensten voor de zakelijke eindklant:

- Connectiviteit, breedband, mobiel
- Hardware (as a service), hosting
- Software en Applicaties

De verbreding van het portfolio, en de verschuiving naar 'As a Service' heeft veelal tot gevolg dat er steeds meer diensten van meerder leveranciers aan één eindklant geleverd worden. Hierbij verwacht de klant - terecht - dat de verschillende diensten maandelijks op één overzichtelijke factuur aan hem gefactureerd worden.. Dat regelt je als MSP'er makkelijk in billing point.



Voor alle leveranciers worden de data via API's of CSV-bestanden **automatisch ingelezen en genormaliseerd**, zodat de klant één factuur met alle door hem afgenomen diensten krijgt waarbij alle data van de verschillende leveranciers direct beschikbaar is voor analyse. Dat geeft overzicht en scheelt een heleboel zoekwerk en daarmee kosten.

Samengevat:

- Alle services en producten op één maandelijkse factuur;
- Automatische koppeling met de leveranciers van diensten voor alle facturatie gegevens, inclusief CDR's.



Reden 2: Maak eigen tarieven, kortingen en bundels

MSP's kunnen met behulp van billing point makkelijk **eigen producten en diensten samenstellen** die automatisch in de maandelijkse factuurstroom verwerkt worden. Door eigen bundels, tarieven en acties bepalen MSP's met billing point zelf waarop, en hoeveel marge er gemaakt wordt. Hierdoor verwerven ze steeds meer autonomie ten opzichte van telecom- en cloudproviders. Zelf een bundel van 1.5 GB maken voor die speciale klant, toch liever een groepsbundel van 100 GB maken, het starttarief van VoIP met een cent verhogen óf een staffelkorting voor Microsoft Office 365 doorgeven aan jouw klanten? Het is 5 minuten werk in billing point.

Met billing point is elke MSP in staat om z'n 'eigen winkel' goed op orde te krijgen door unieke prijs/product combinaties met een gezonde marge. Dat zorgt voor meer overzicht, minder prijserosie en een sterkere klantenbinding.

Samengevat:

- Bepaal zelf je tarieven en marges;
- Maak makkelijk bundels en up-, en cross-sell proposities met de juiste marges;
- Krijg je eigen winkel op orde en creëer zo waarde in je bedrijf.



Reden 3: Het is zo! Makkelijk...

Waarschijnlijk herkent de gemiddelde ICT-dienstverlener wel de stress die maandelijks ontstaat als alle diensten moeten worden verzameld, gespecificeerd en aan de juiste klanten moeten worden gefactureerd. Het grote voordeel van het zelf factureren wordt soms bijna tenietgedaan door al dit gedoe en het risico om bepaalde facturen of producten te vergeten met het risico dat er onnodig marge verloren gaat. Het gemiddelde boekhoudprogramma is niet bedoeld voor de wereld van de MSP, die feitelijk op basis van ingrediënten zijn eigen producten bakt.

Die maandelijkse factuurstress kan dankzij billing point verdampen. Met het platform van billing point kun je heel gecontroleerd – maar toch eenvoudig – **zelf een factuurrun draaien, controleren, publiceren en versturen als pdf of posten in je eigen klantportaal**. Daarbij heb je direct alle data voor het SEPA-bestand en debiteurenbewaking tot je beschikking in jouw boekhoudpakket. Die koppeling is dus optimaal.

Samengevat:

- Facturen maken met één druk op de knop : hoe makkelijk is dat!;
- Zelf facturen draaien, controleren en eenvoudig koppelen met het boekhoudpakket of eventueel direct een SEPA-file genereren.





Reden 4: Eigen klantportaal

In de wereld waarin de MSP'er steeds meer de totale ICT-dienstverlener is, zal de klant ook meer inzage in kosten verlangen. De controller zal regelmatig aan de IT verantwoordelijke vragen om een overzicht te geven van alle digitale werkplekkosten, mobiele nummers, internationale gesprekken, cloud, applicaties, licenties en storage. ICT is belangrijk, maar ook hier geldt **dat een onderneming graag de kosten inzichtelijk heeft**. Dankzij billing point kun je als MSP'er deze service makkelijk gaan geven.

Dankzij billing point hebben MSP-ers een eigen klantportaal voor hun klanten – in eigen huisstijl – met rapportages, facturen en gespreksspecificaties. Het klantportaal heeft uitgebreide analyse-opties en een expense management module voor eindklanten, ticketing, hoogverbruik signalering, zelfservice en een koppeling met BI-tooling zoals Microsoft Power BI (zie #7). Uiteraard zit je als MSP'er aan de knoppen en kun je bepalen hoe ver deze analyses gaan en tot hoe ver de klant inzicht krijgt in de kostenstructuur.

Samengevat:

- Jouw unieke klantportaal zorgt ervoor dat je een directe en sterke relatie hebt met je klant;
- Klantportaal in je eigen huisstijl;
- Verminder het aantal factuurvragen door de uitgebreide analyse mogelijkheden voor je klant.



Reden 5: Optimale controle op inkoop en verkoop

Heb ik alles wel gefactureerd, factureert mijn leverancier wel goed en heb ik alle producten en diensten van mijn klanten wel op de het juiste moment gestart of stopgezet? Dat zijn steeds de vragen die een MSP'er iedere maand zal stellen als de facturen moeten worden gemaakt. Het valt ook niet mee om altijd de juiste match te maken. Met billing point valt dat wel mee en kunnen technisch gezien eigenlijk geen fouten meer worden gemaakt. **Verschillen tussen inkoop en verkoop worden altijd zichtbaar en kunnen getraceerd worden per klant, aansluiting product of leverancier.** In de huidige maand, maar ook als vergelijking met voorgaande maanden. Dat maakt ook je positie naar leveranciers ook krachtiger, je beschikt altijd over de juiste overzichten. Het gebeurt maar al te vaak dat leveranciers fouten maken die ten nadele van de MSP'er kunnen zijn.

Met billing point wordt je maandelijkse factuurproces marge gedreven, en door heldere rapportages, met vergelijkingen ten opzichte van afgelopen maanden factureer je nooit te weinig uit.

Samengevat:

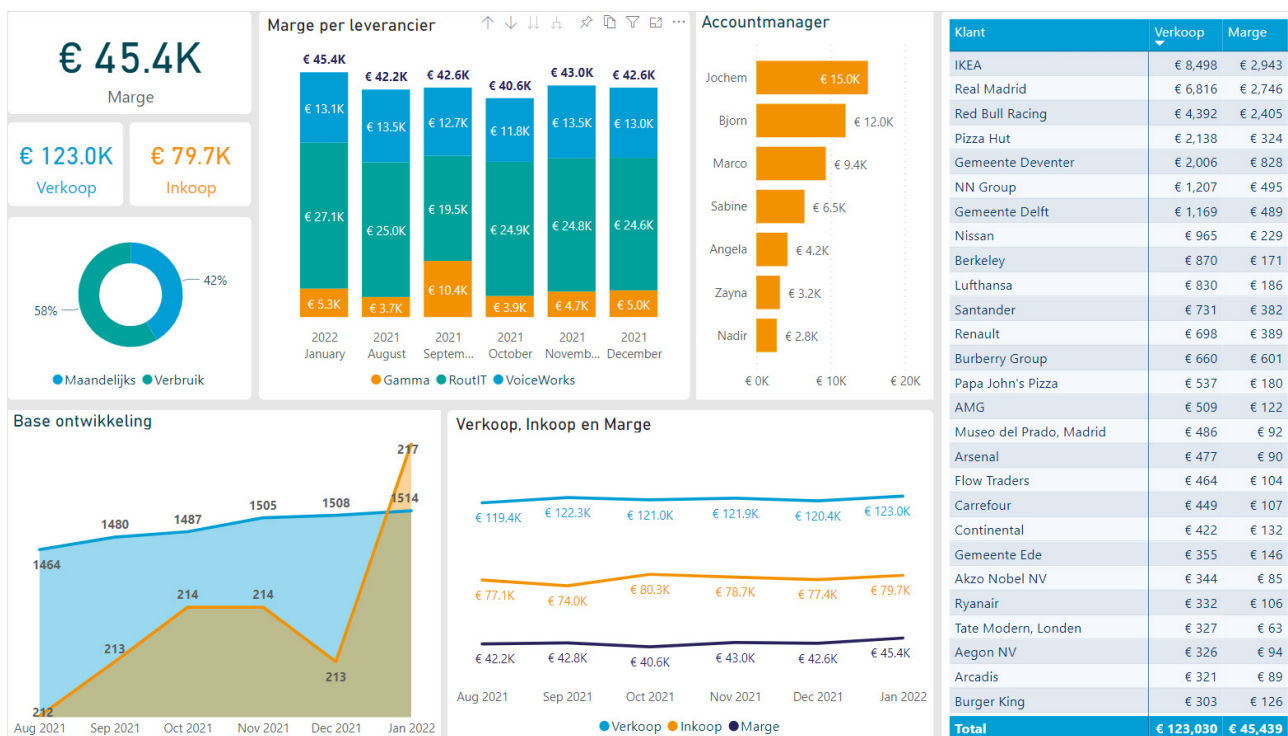
- Maak inzichtelijk waar de verschillen tussen inkoop en verkoop zitten en wat de marges zijn;
- Zorgt ervoor dat je alles wat wordt ingekocht ook aan de klant wordt gefactureerd;
- Signaleert als leveranciers verkeerd factureren.

Reden 6: Dashboard / Power Bi

Met de opkomst van SaaS clouddiensten het daarmee het veranderen van het businessmodel wordt het voor de MSP'er steeds belangrijker om een goed overzicht te krijgen van de performance van de onderneming. Hoe staat het met de huidige base? Is er sprake van groei in vaste omzet of juist van churn? Worden de juiste actuele prijzen goed doorberekend en blijven de verdiensten in lijn met opgaande prijzen in de markt? Hoe staat het met nieuwe klanten, zijn die in aantocht en hoe ontwikkelen die zich? Waar liggen mijn up- en cross sell mogelijkheden? Dit soort vragen en gegevens kunnen dankzij een koppeling tussen **billing point met Microsoft Power BI makkelijk inzichtelijk worden gemaakt**. MSP'er kunnen zo snel een overzicht maken van hun actuele performance en indien nodig snel bijsturen. Ook kunnen de specifieke gegevens van een bepaalde klant middels een dashboard snel tevoorschijn gehaald worden. Via de Power BI koppeling wordt factuurdata overzichtelijk gepresenteerd om zoals commerciële stuurinformatie gebruikt te worden.

Samengevat:

- billing point geeft via een Dashboard op je desktop of mobiel snel overzicht over aantallen en financiën leverancier-, en klantstatus;
- Klant Dashboards als basis voor de gesprekken met je klant;
- Op desktop, maar ook op een App op je mobiel.





Reden 7: billing point is always on your side

Billing point is in alle opzichten een echte partner. Je kunt als MSP'er ongelimiteerd gebruik maken van het oplossingsgerichte, meewerkende supportteam. Het betreft hier zeker 'geen uurtje factuurtje'-bedrijf, maar een verlengde van jullie als MSP'er in het optimalisatieproces met de eindklant. Loop alles gesmeerd dan is iedereen tevreden.

Billing point adviseert je graag over de operationele kant van het factureren, maar ook over de commerciële kant van beprijzing, marge berekening en haalbaarheid. We zijn je sparringpartner voor proposities en klantcases. Kortom, zij denken mee over nieuwe producten en de tarieven daarvan, geven advies en zorgen dat alles goed wordt geconfigureerd.

Samengevat:

- Je neemt niet alleen de software van af, maar ook een heel supportteam en back-up diensten;
- Op basis van best practises zal billing point al haar partners beter maken vanuit de community van gebruikers.

David Bakx van David Consultancy:

"Als je als ICT-reseller eenmaal met billing point werkt wil, en kun je eigenlijk niet meer zonder. Dit is met recht het meest complete billingplatform voor de MSP'er om het hele scala aan ICT diensten aan je klant te factureren. Het heeft mijn financiële workflow overzichtelijk, kloppend en efficiënter gemaakt."





Tot slot: Heel erg betaalbaar en veilig

De systemen van billing point voldoen aan alle vereisten op het gebied van privacy en informatiebeveiliging. Billing point is in het bezit van ISO-certificaten (ISO9001/ISO27001). Daarnaast is billing point voorzien van alle mogelijke beveiliging tegen DDoS-aanvallen en malware. En dan de kosten: **werken met billing point kan zonder investering**. billing point hanteert aantrekkelijke tarieven die meegroeien met het succes van de MSP'er. Het gaat om een vast percentage van de door het billing platform gefactureerde omzet als tarief. Dit tarief is inclusief opstartkosten, een oneindig aantal koppeling met leveranciers, koppeling naar CRM- en boekhoudsystemen, oneindig aantallen klanten, facturen en gebruikers en billing consultancy.

Als je dit alles gelezen hebt en overtuigd bent geraakt dat je als MSP'er niet zonder gespecialiseerd billing systeem kan dat speciaal voor wholesale en 'As a service' partijen is ontworpen? Neem dan contact op met het team van billing point voor een vrijblijvende demo.

Trek je conclusie, maak billing beter, betrouwbaarder en makkelijker.

Bel voor een demo van 30 minuten.

Ronald Haanstra: 06-53511111

Bas van den Heuvel: 06-40392928





Contact

info@billingpoint.nl

+31 70 3921023

Ronald Haanstra +31 6 535 111 11

Bas van den Heuvel +31 6 403 929 28

Scheveningseweg 9, 2517KS Den Haag