

ЛЕТНИЕ ФИНАНСЫ С SAP 2021

6 июля
Управление командировочными процессами

8 июля
Централизация финансовых функций в неоднородном ИТ-ландшафте

15 июля
Комплексное планирование: от продаж до финансового плана

20 июля
Управление себестоимостью и рентабельностью

22 июля
Консолидированная отчетность в режиме реального времени

27 июля
Современное казначейство с решениями SAP

29 июля
Автоматизация учёта аренды в соответствии с новым российским стандартом

3 августа
Биллинг, управление выручкой, монетизация сервисов

5 августа
Новое в SAP S/4HANA Finance и интеллектуальные сценарии



10:00 мск

**каждый
вторник и
четверг**



Биллинг. Управление выручкой. Монетизация сервисов

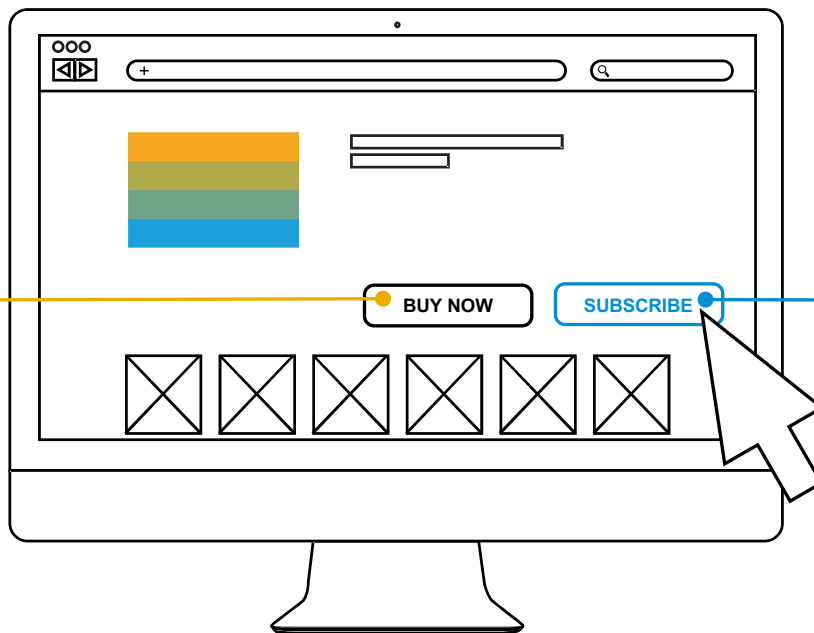
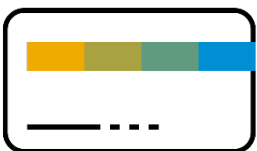
Вебинар в рамках серии «Летние финансы 2021»

Мадина Ермекова
Август, 2021

В условиях цифровой экономики появились новые услуги ... и изменились способы покупки.

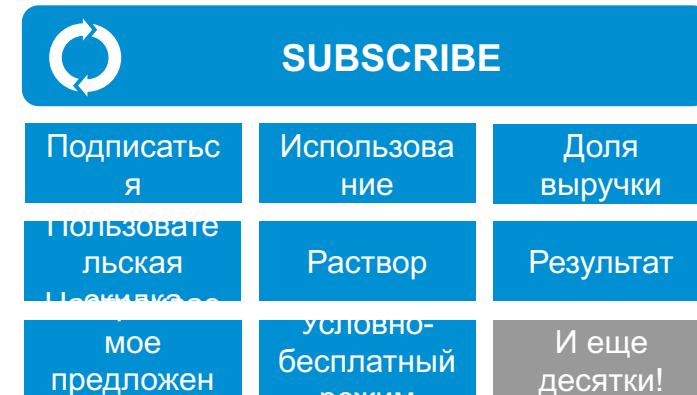
ТОГДА

Ориентация на транзакции



СЕЙЧАС

Ориентация на отношения

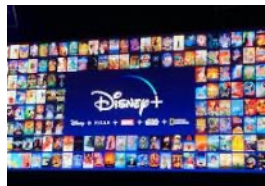


Непрерывная монетизация

Итерации на базе поведения клиента: цена за месяц, на базе использования, объемов, минимальный пакет, бесплатности, per outcome, etc.

Если вы слышали о BRIM, вероятно, это происходит в следующем контексте:

«Отраслевые бизнес-модели ускоряют переход на подписки»



Медиа и развлечения

- Поточковая передача стороннего контента
- Виртуальные мероприятия/концерты



Услуги по физическому снабжению

- Расширенные гарантии с помощью инструмента
- Устройство как сервис



Услуги ИТ/ВРО

- Бизнес-решения
- Пакетные ИТ-решения



ПО как сервис

- Программное обеспечение в облаке
- Программные решения



Потребительские товары

- Гарантии, обернутые продуктом
- Монетизация данных Интернета вещей

«К 2023 году 75% организаций, продающих товар потребителям, будут предлагать услуги по подписке...»

70% организаций развернули или рассматривают возможность развертывания сервисов подписки."

Gartner



Мобильность как услуга

- Страхование на основе использования
- Управление автопарком



Розничная торговля

- Цифровое взаимодействие с клиентами
- Клубы онлайн-покупок



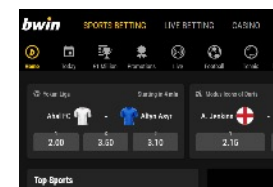
Образование

- Дистанционное онлайн-обучение
- Физические товары с онлайн-контентом



Здравоохранение/медицина-биологические науки

- Телемедицина
- Цифровые записи



Игры

- Онлайн-ставки
- Онлайн-казино

Типовые болевые точки процесса O2C

Возможности для применения продуктов BRIM

Затянутый запуск новых
продуктов

Нагрузка на систему из-за
большого объема
транзакций

Распределение
выручки вручную

Утечка выручки

**Переосмысление процесса от
заказа до оплаты как основной
составляющей управления**

Невозможность
реагирования на
конкурентное
ценообразование

Комплексные расчеты с
партнерами

Значительное
использование Excel

Отсутствие единого
источника финансовой
правды

Нет отслеживания
условий контракта в
финансах

**Операционная
эффективность и
снижение совокупной
стоимости владения в
офисе CFO**

Путаница в
счетах-фактурах

Отсутствие
прозрачности по
претензиям

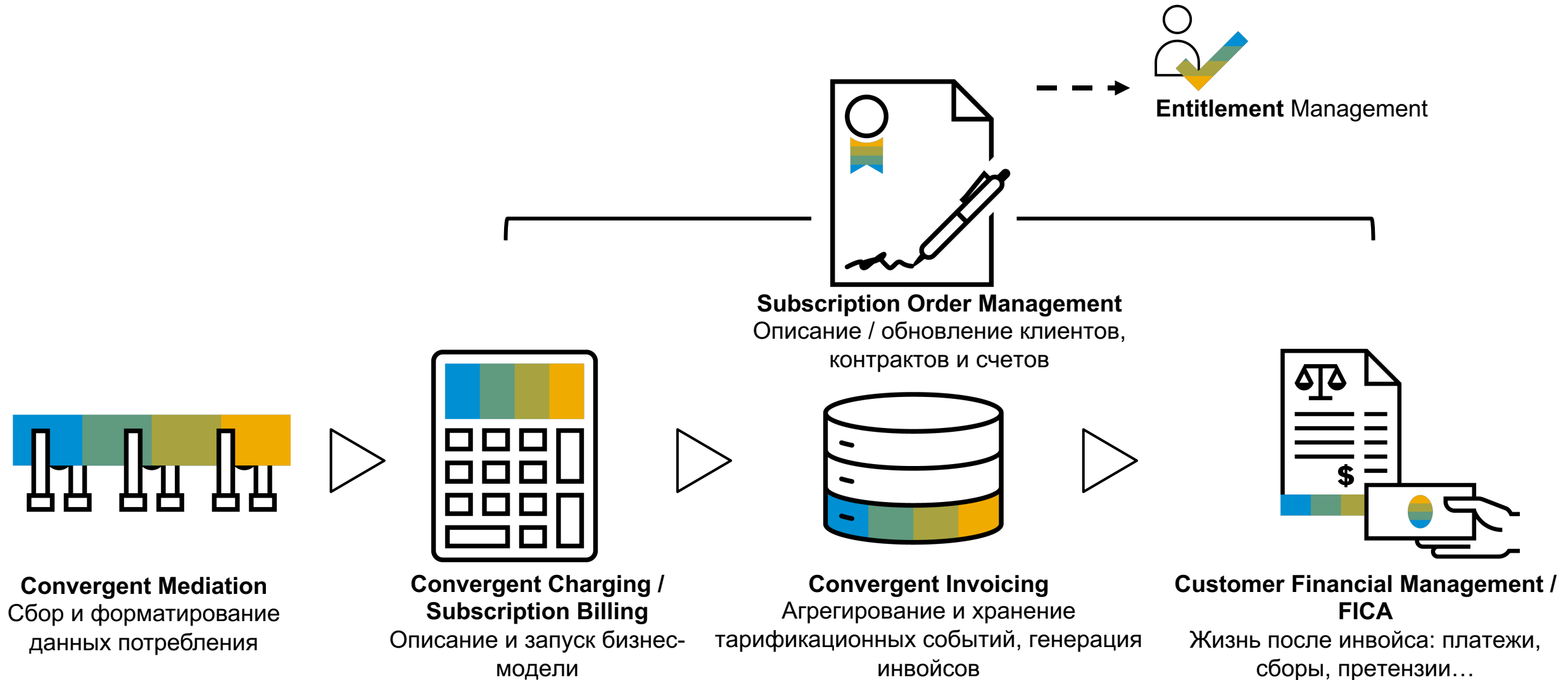
Какие из нижеуказанных вызовов наиболее актуальны для Вашей Компании?

- 1) Недостаточная гибкость для адаптации к изменениям
- 2) Распределение выручки / комиссионных с экосистемой партнеров
- 3) Отсутствие прозрачности отслеживаемости на уровне операций -> утечка доходов
- 4) Проблемы с автоматизацией управления дебиторской задолженностью
- 5) Сложности при формировании общего счета по нескольким направлениям бизнеса
- 6) Проблемы с масштабируемостью и отказоустойчивостью при росте объемов
- 7) Иное

Немного истории

- ❑ Решение “BRIM” возникло из
 - ❑ Приобретение в 2009 компании Highdeal
 - ❑ Существующие возможности ECC FI-CA/RM-CA
- ❑ История наименований продукта:
 - ❑ RM-CA + Highdeal → C2C → BRIM → Hybris Billing → S/4HANA for Subscription Billing → S/4 BRIM
 - ❑ Hybris Billing’s Revenue Cloud → CX Subscription Billing → Subscription Billing (BRIM bag)

BRIM портфель включает...



SAP BRIM: ключевые сценарии использования и примеры клиентов

Механизм монетизации и решение для управления доходами

Recurring Revenues
Subscription Billing
Usage/Consumption Billing



eCommerce (B2C & B2B)
High Volume Financials and
Revenue Management



POS Transactions & Payments
Reconciliation and
Revenue Management



Partner Revenue Share,
Disbursements, Royalties,
Channel Incentives & Payments



Revenue & Finance
Consolidation across
Business Segments and
Merger Integration



Loyalty Rewards and
Membership Billing



Advertisement Billing
& Revenue Management



IOT / Tolling / Non-
Regulated Utilities Billing &
Revenue Management



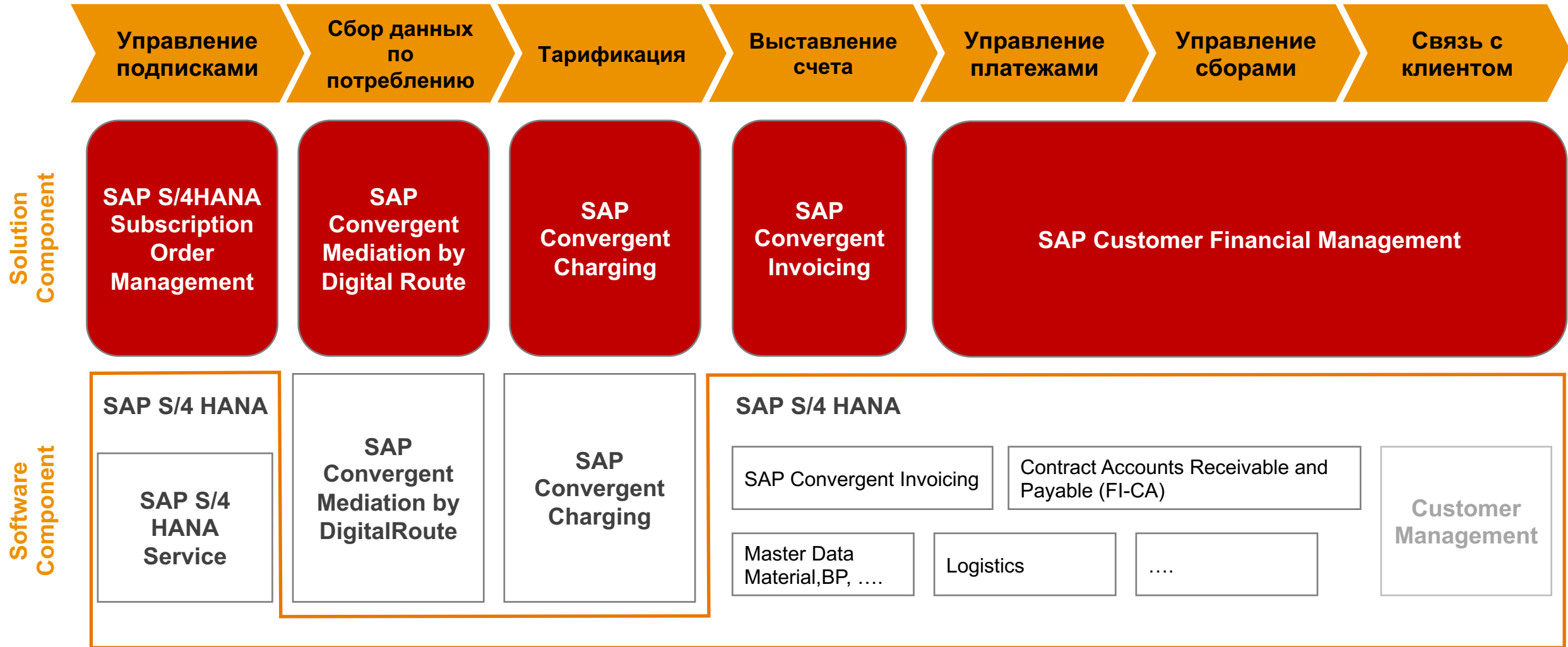
Fee & Relationship-Based
Pricing and Billing



Intercompany Billing &
Allocations



SAP S/4HANA for BRIM – Высокоуровневое решение

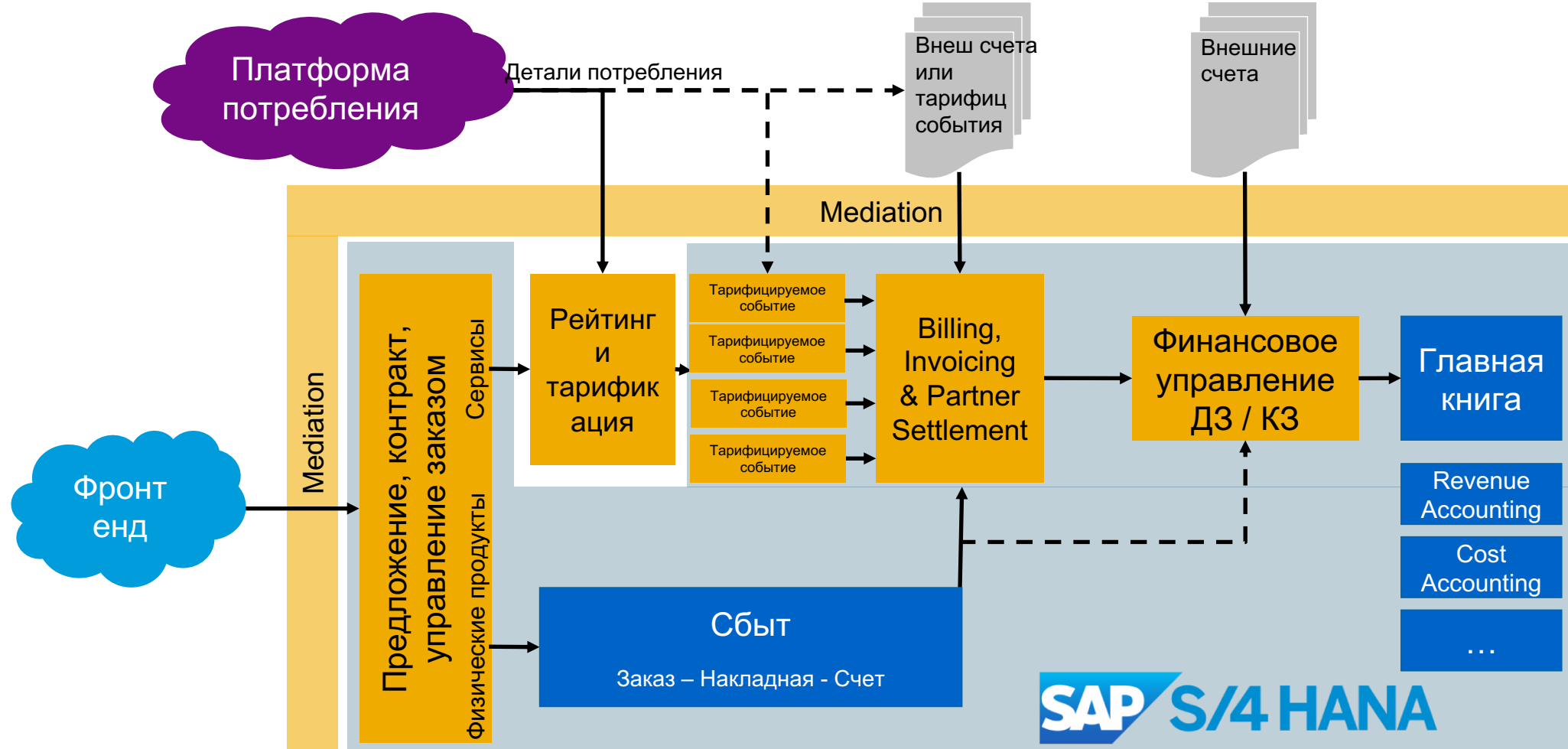


SAP S/4HANA for Billing and Revenue Innovation Management - Объем

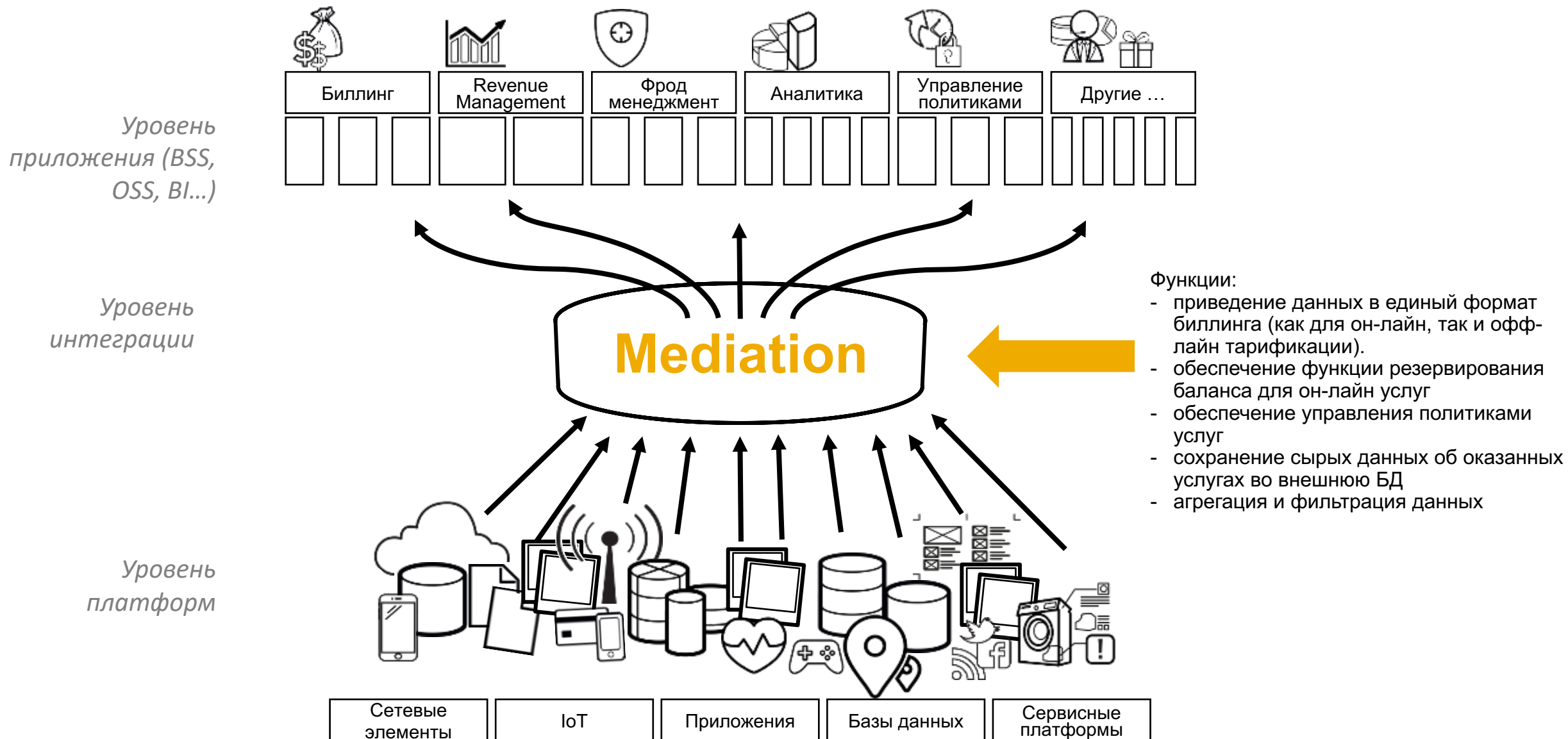


Высокоуровневая архитектура

Большой объем транзакций и / или клиентов с консолидацией счетов



SAP Convergent Mediation by Digital Route – предбиллинг



Быстрое проектирование цифровых услуг и бизнес-моделей

Ускорение вывода на рынок продуктов

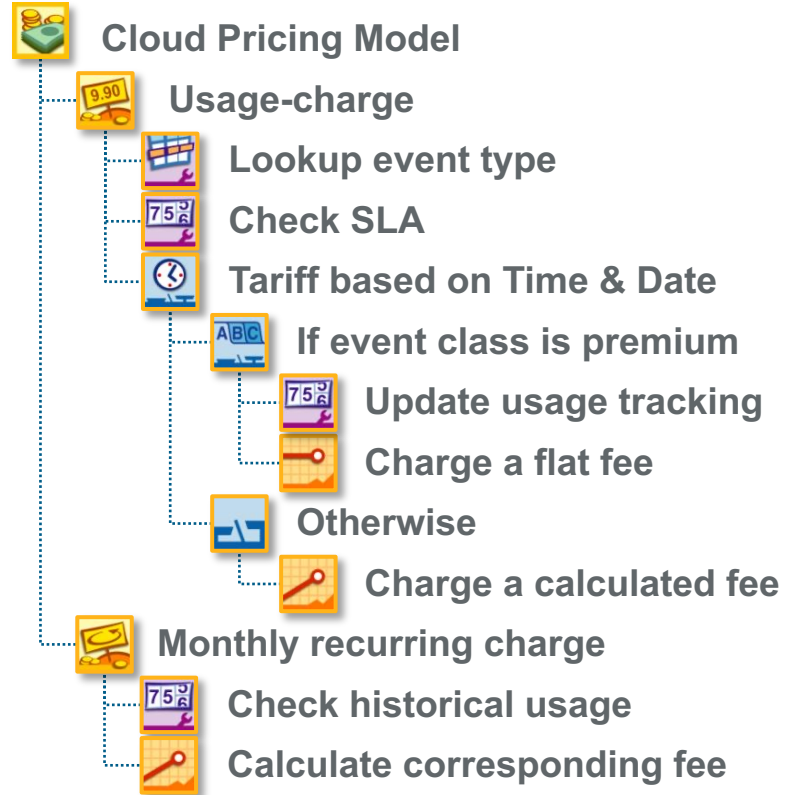


- Бизнес-пользователи самостоятельно задают цены в предложении подписке, цены за использование и могут объединять их в пакеты с помощью конфигурации, а не кода
- Распределение тарифов по нескольким финансовым счетам: предоплата, постоплата, гибридный
- Инновационные предложения с использованием кредита, лимита и объединения прав для нескольких сотрудников предприятия, мест или устройств
- Расчет распределения выручки между партнерами по условиям распределения долей

95%

Сокращение времени вывода на рынок новых ценовых и сервисных предложений с большей гибкостью

Быстрая реализация бизнес-модели



"Гибкость и скорость, с которой мы могли бы создавать и изменять ценовые планы, были второстепенными. Это настолько удобное для пользователя, что в настоящее время даже нетехнические финансовые менеджеры могут вводить новые тарифы".

Руководитель проекта
Raphaël Vichon,
SFR

Ориентированное на клиента **управление заказами и финансами**



Analyze Overdue Items	Analyze Open Credit	Analyze Clearing Reasons	Analyze Returns Incoming Payments	Analyze Clearing Locks Receivables	Analyze Payment Locks Receivables	Analyze Dunning Volume	Analyze Collections Volume
137,1 Bil European Euro	-80,1 Bil European Euro		4.541 European Euro	65,81 Tho European Euro	79,27 Tho European Euro	227,8 Tho European Euro	1.305 European Euro
Analyze Dunning Locks Receivables	Analyze External Collections Volume	Analyze Dunning Success	Analyze Collection Success	Analyze Installment Pmts	Analyze Write-Offs	Analyze Posting Locks	Analyze Payment Run Exceptions
20,43 Tho European Euro	-2,9 Tho European Euro	52,74 %	0 %	521,1 Tho European Euro	40,3 Tho European Euro	8	2,634 Mil European Euro
Analyze Dunning Run Exceptions	My Open Worklists						
60,79 Tho European Euro	12 Open Items: 17						

- Всестороннее финансовое представление о клиентах
- Кредитный менеджмент с оценкой поведения клиентов
- Управление сборами и спорами в подробных данных отдельной позиции
- Информативный агрегированный и подробный расчет
- Комплексная иерархия клиентов и управление заказами

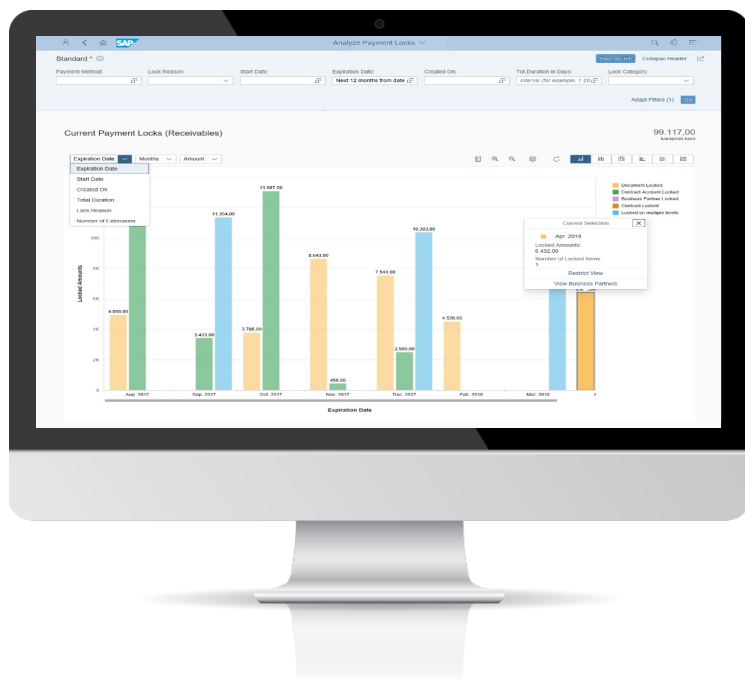
25%

сокращение числа рекламаций от клиентов при расширении возможностей выставления счетов и соответствии с потребностями клиентов

27%

сокращение периода погашения дебиторской задолженности при отслеживании краткосрочных платежей и оповещений сотрудников о повторяющихся проблемах или проблемах, не подпадающих под заданный допуск

Комплексное управление периодической выручкой и выручкой в зависимости от потребления



- Автоматизация обработки платежей из любого канала
- Постоянная оценка кредитных рисков и эффективное управление сборами для более низкого уровня DSO
- Быстрая обработка запросов клиентов и споров для обеспечения своевременной оплаты
- Уверенное признание доходов и движения денежных средств по проектам

74%

биллинговой системы использования процедур сбора задолженности в процентах от выручки;

99%

Сокращение потерь выручки которые возникает из-за ограниченности системы биллинга и CRM, и отсутствия автоматизации end-to-end

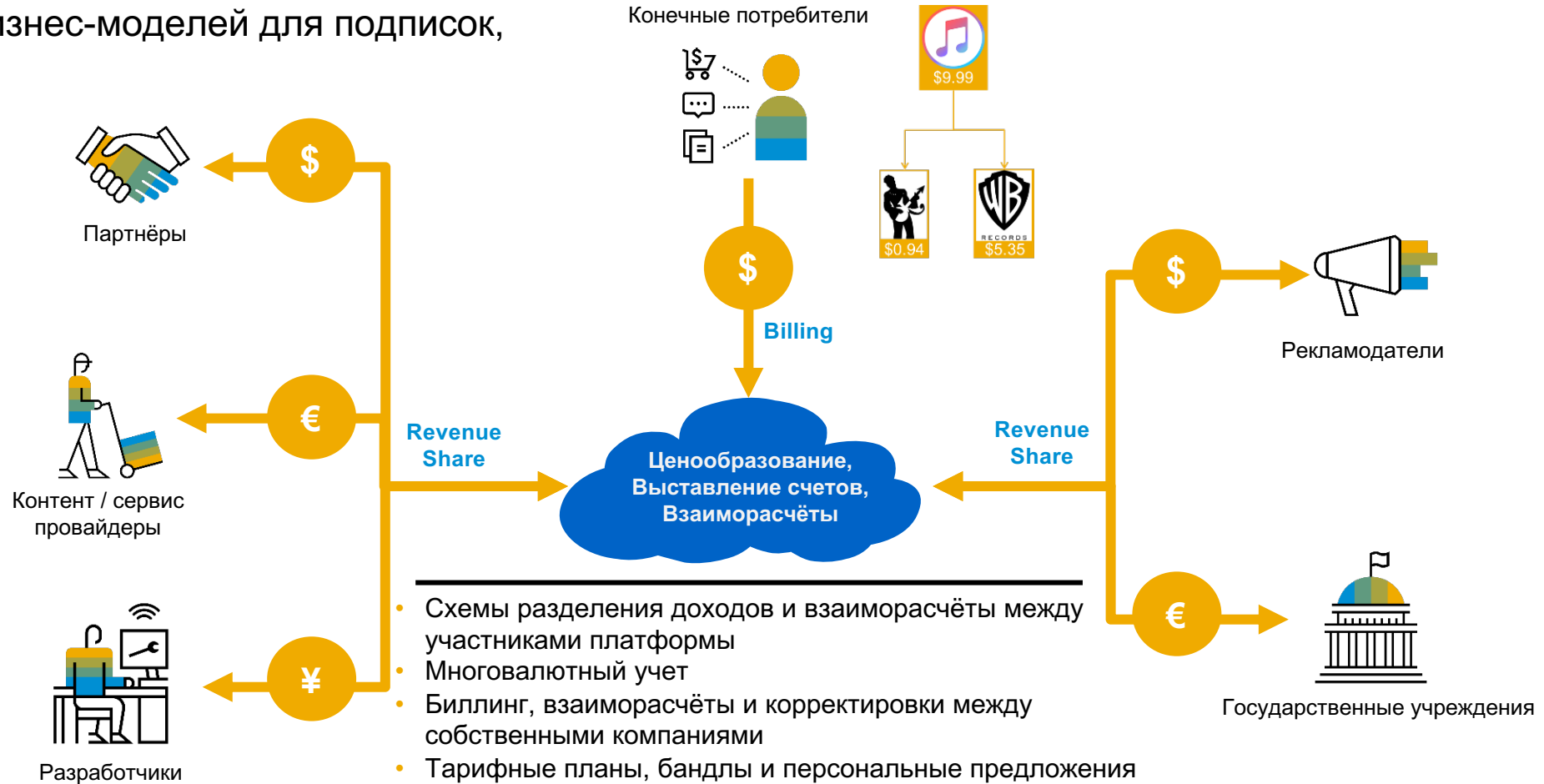
Взаиморасчеты с партнерами

Поддержка многосторонних бизнес-моделей для подписок, услуг и физических продуктов

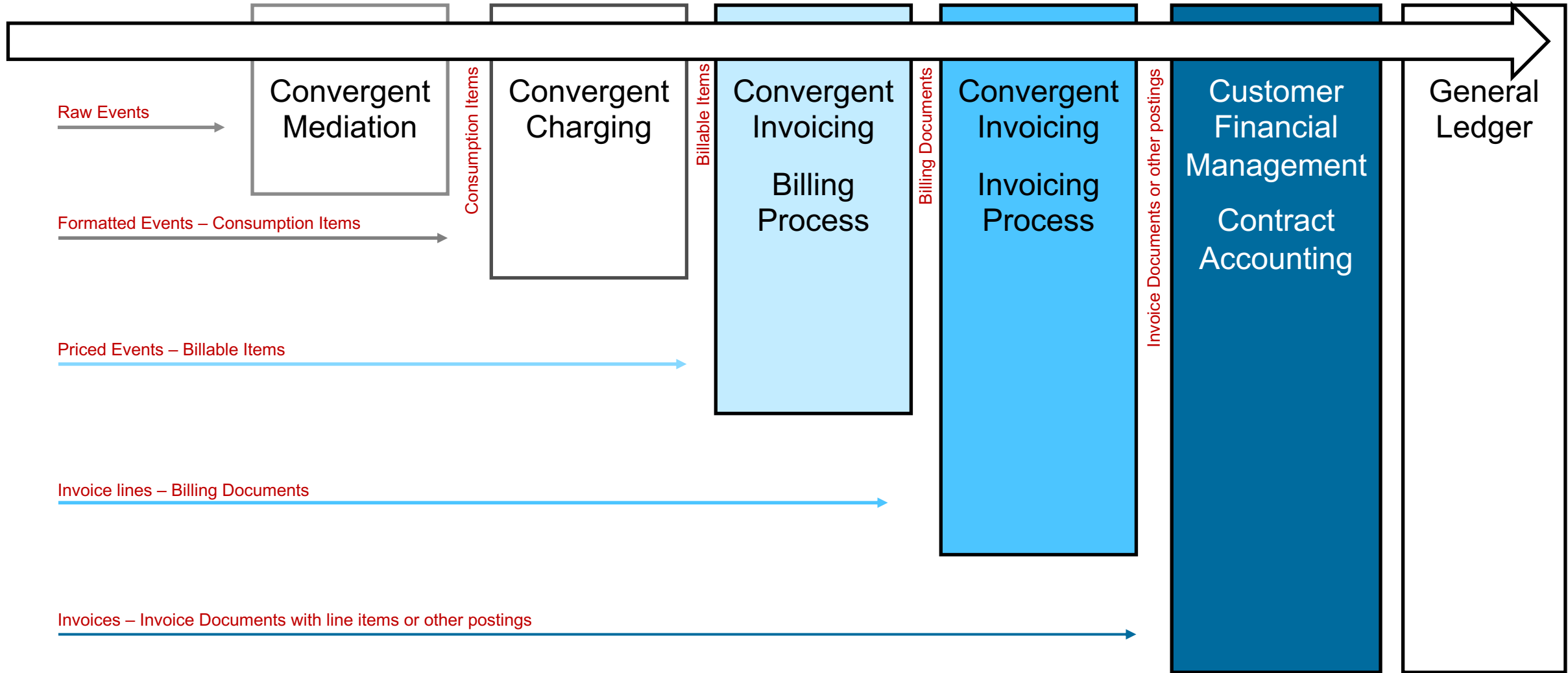
*In our evaluation of the billing management market, **SAP Billing & Revenue Innovation Management stands apart from the competition** as a solution that can scale to handle any organization's financial transactions through a simple interface and **addresses all aspects of billing, including dual or multi-sided revenue streams.***

SAP BRIM provides sophisticated multi-party settlement and pricing abstraction capabilities as well as close integration with SAP financial and analytics product lines to assist businesses in the billing process.

Managing Director, MGI Research
Market Ratings Report: Agile Billing Solutions



Возможности развертывания BRIM



Основные характеристики S/4HANA Order 2 Cash Solutions

Billing and Revenue Innovation Management

Большой объем данных (>200.000/день)

Сервисы, Интернет вещей, подключенные устройства

Большой объем или сложный B2B

B2C/Consumer Industry, Utilities, Insurance, Media, Telco, Public Sector

Комплексное управление заказами или заказами на подписку

Комплексный биллинг, комплексные взаиморасчеты

Сбор данных и посредничество

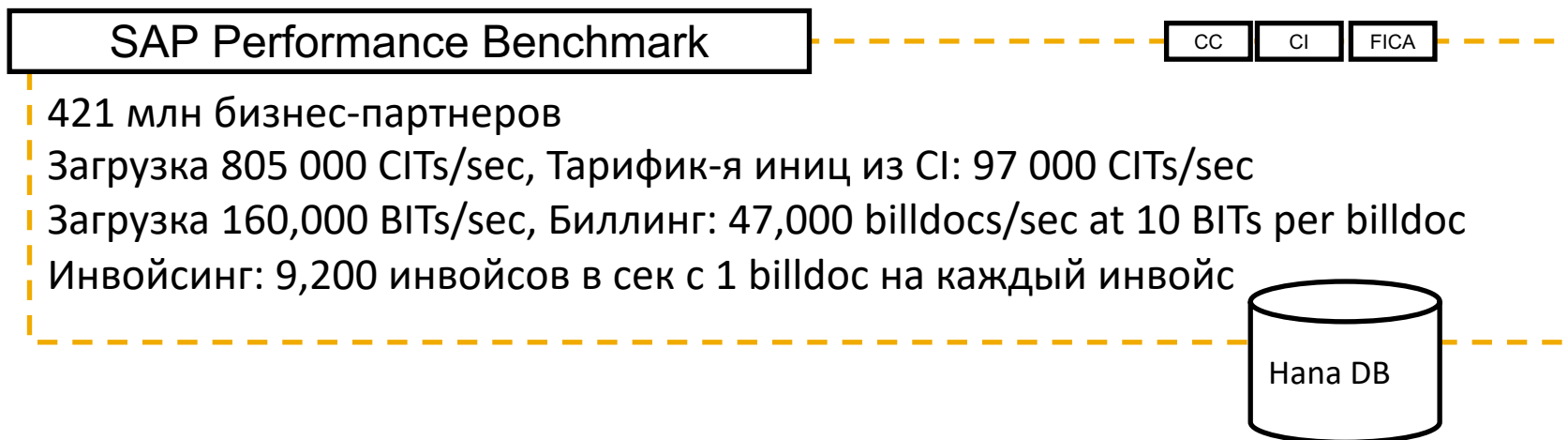
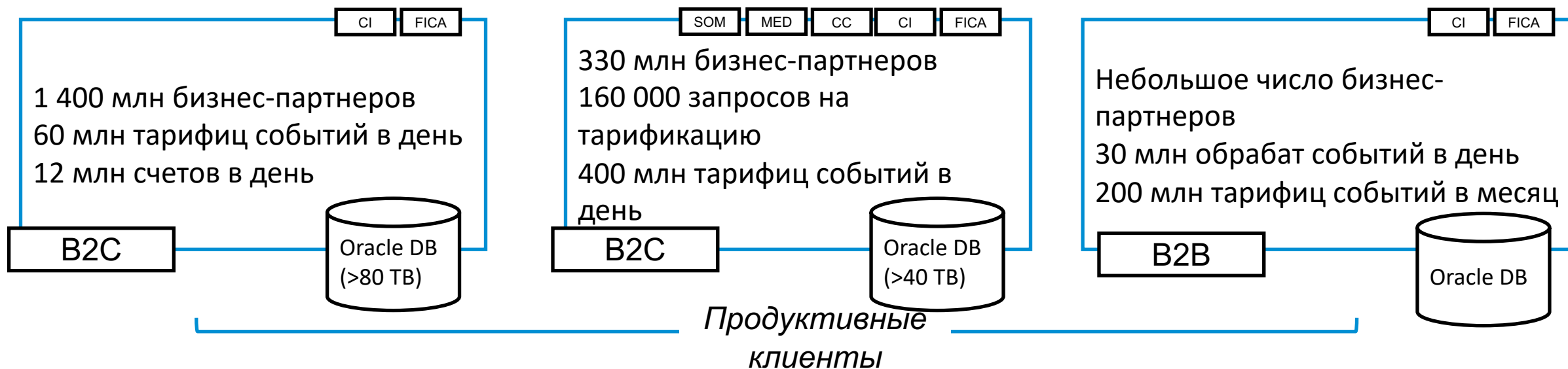
Управление дебиторской задолженностью

Низкий объем

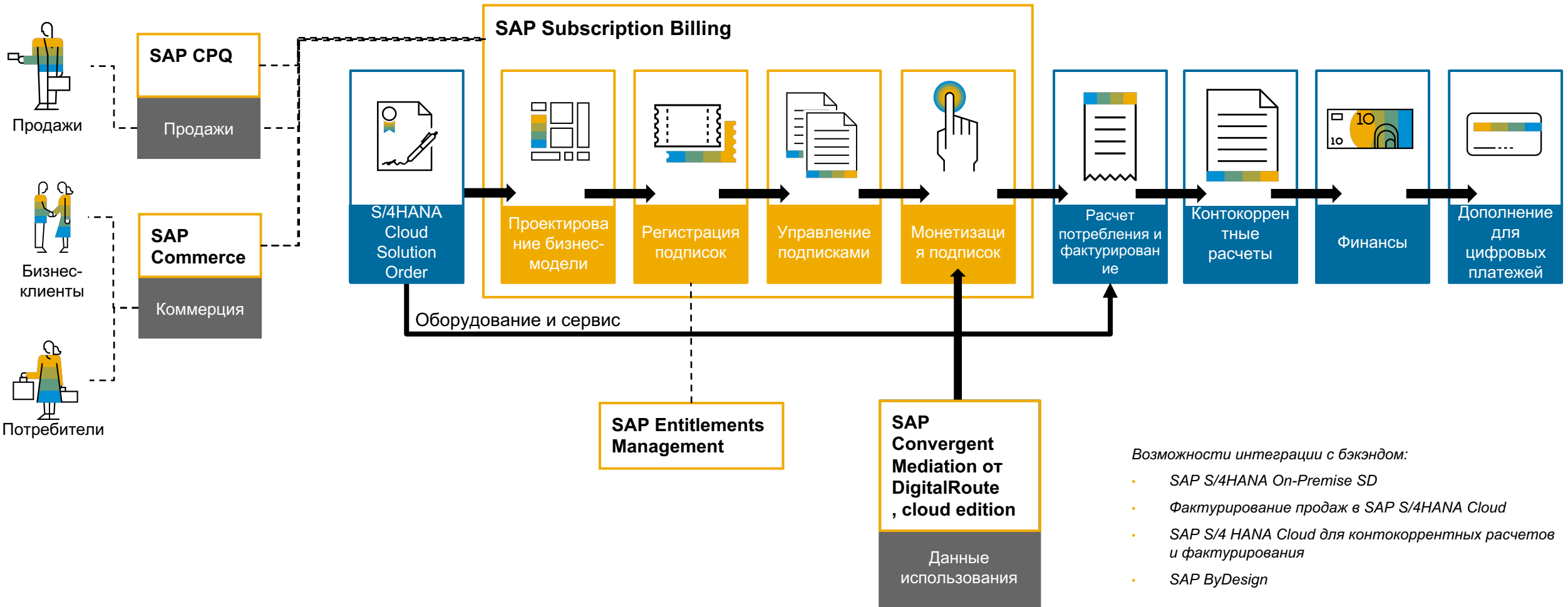
Продукты

B2B

Производительность BRIM на реальных примерах

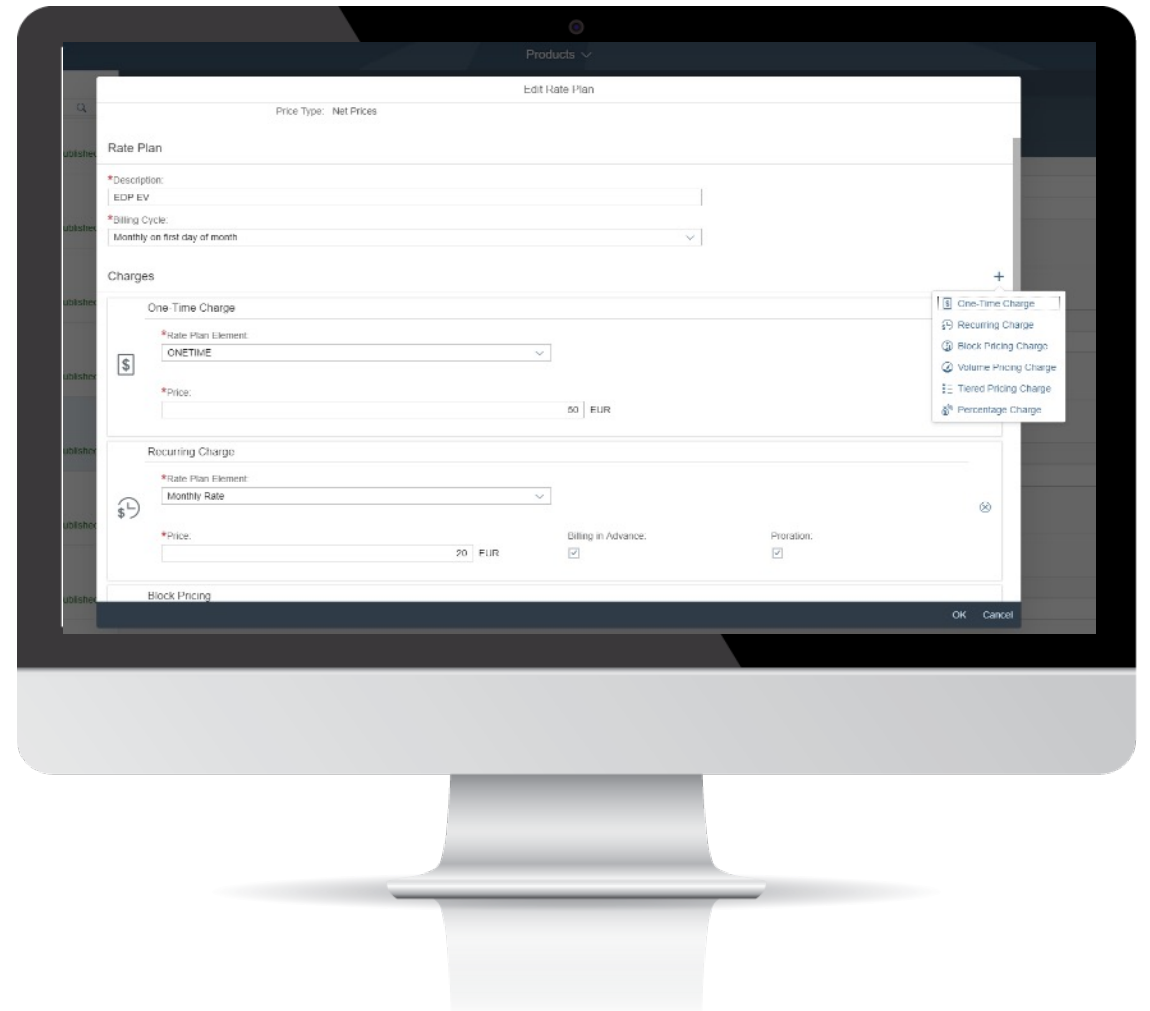


Интегрированный процесс «от коммерческого предложения до оплаты (Order to Cash)» Для сценариев XaaS



Модели расчета цены, поддерживаемые в Subscription Billing

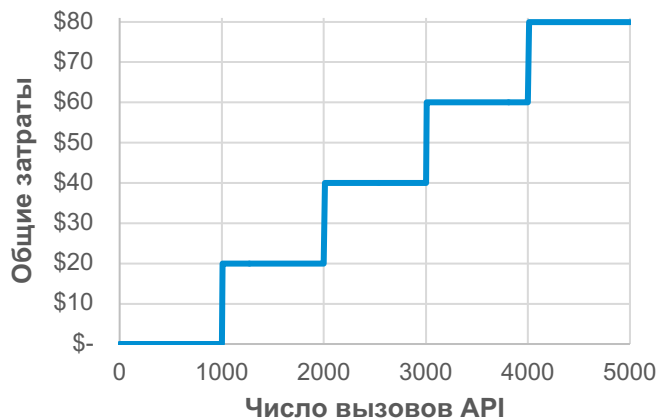
- Единовременные сборы
- Периодические сборы
- Плата за использование
- Расчет цены блока
- Расчет цены по объему
- Дифференцированный расчет цены
- Процент
- Включенные суммы / сборы за просрочку
- Свободные периоды
- Пользовательские суммы (например, для отслеживания затрат)
- Позиции подписки на Add-on
- Пропорциональное деление
- Возмещения
- Надбавки



Сравнение видов расчета цены (блокировка, объем, многоуровневый)

Расчет цены по блокам

- Цена определяется по блокам единиц сверх указанного включенного количества.
- Пример:
 - До 1000 вызовов API: свободно
 - Более 1 001 вызовов API: \$19,99 на блок из 1000 вызовов API



2500 вызовов API будут стоить:

Первая 1000 бесплатных блоков + 2 блока по 19,99 долл. США каждая = **39,98 долл. США**

США

Расчет цены по объему

- Цена определяется для всех единиц в пределах диапазона.
- Пример:
 - До 1000 вызовов API: \$0,02 за каждый вызов API
 - До 2000 вызовов API: \$0,018 за каждый вызов API
 - До 3000 вызовов API: \$0,016 за каждый вызов API
 - До 4000 вызовов API: \$0,014 за каждый вызов API
 - 4,001+ вызовов API: \$0,012 за каждый вызов API



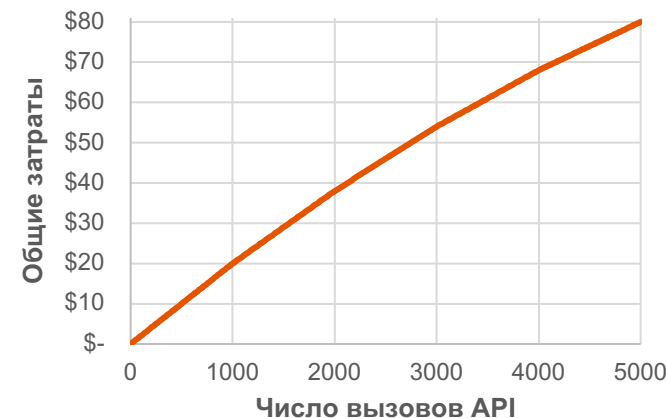
2500 вызовов API будут стоить:

2500 в диапазоне до 3000 по 0,016 долл. США каждая = **40,00 долл. США**

США

Дифференцированный расчет цены

- Цена определяется за единицу в пределах диапазона.
- Пример:
 - До 1000 вызовов API: \$0,02 за каждый вызов API
 - 1,001 — 2000 вызовов API: \$0,018 за вызов API
 - 2,001 – 3000 вызовов API: \$0,016 за вызов API
 - 3,001 — 4000 вызовов API: \$0,014 за каждый вызов API
 - 4,001+ вызовов API: \$0,012 за каждый вызов API



2500 вызовов API будут стоить:

Первая 1000 по 0,02 долл. США каждый + следующая 1000 долларов по 0,018 долл. США каждая + следующие 500 по 0,016 долл. США каждая = **46,00 долл. США**

Что нового?



Инновации 2020, 2021

CC: поддержка гибридных сценариев для связки он-прем CC с облачным S4HANA Contract Accounting and Invoicing, Fiori-приложения для более удобного, быстрого и интуитивного управления тарификацией, обработка совместных счетчиков и интеграция с SOM в этой части

SAP Cash Application – умная выписка на базе машинного обучения для FI-CA

S4HANA FI-CA: доп-слой для агрегации тарифицируемых событий, сервисы для передачи данных по клиенту на портал самообслуживания для возможности анализа счетов / контрактов

CI: обработка интеркомпани-счетов, Fiori-приложение для обработки записей для выяснения, попадающих в исключения

CFM: Приложение для переноса открытых позиций BP

Subscription Billing: Улучшения в части управления подписками, интерфейса, интеграции через API

SOM: Мастер-соглашения для иерархии клиентов, массовая обработка, совместные счетчики и подписки

SAP Entitlement Management: Отчетность по управлению текущим состоянием по подписке с интеграцией с SAC, дополнительные функции для управления, автообновление от родительских прав доступа, функции массового обновления прав доступа, новые элементы интерфейса для управления правами доступа

New Roadmap Viewer – Billing and Revenue Innovation Management



Billing and Revenue Innovation Management x

84 Innovations x 🔍

Products v

Processes v

Industries v

Focus Topics v

Q4 2019 - 2022 📅



Save

Q4 2019 7 Innovations	Q1 2020 4 Innovations	Q2 2020 CURRENT 9 Innovations	Q3 2020 7 Innovations	Q4 2020 16 Innovations
<p>CLoud QUOTE TO CASH OD CD +2</p> <p>Contract Accounting</p> <ul style="list-style-type: none">Post billing content from sales billing contract accounting SAP S/4HANA Cloud 1911SAP Fiori app to display key financial transactions in contract accounting SAP S/4HANA Cloud 1911Support for prepaid usage and allowance-based business models SAP S/4HANA Cloud 1911	<p>SAP S/4HANA 1909 +1</p> <p>Contract Accounting</p> <ul style="list-style-type: none">Financial customer care SAP S/4HANA 1909Transfer business-partner items in contract accounting SAP S/4HANA Cloud 2002 <p>Convergent Invoicing</p> <ul style="list-style-type: none">Settlement of intercompany invoicing in convergent invoicing SAP S/4HANA 1909	<p>SAP Convergent Charging 5.0 +1</p> <p>Contract Accounting</p> <ul style="list-style-type: none">New SAP Fiori apps in contract accounting SAP S/4HANA Cloud 2005OData services to enable self-services for contract accounts and... SAP S/4HANA Cloud 2005Post invoices for sales products in contract accounting SAP S/4HANA Cloud 2005	<p>Future Release</p> <p>Contract Accounting</p> <ul style="list-style-type: none">Machine learning based payment allocations in contract accounting SAP S/4HANA CloudSAP Fiori app to manage dispute cases in contract accounting SAP S/4HANA CloudSAP Fiori app to monitor disconnection requests SAP S/4HANA Cloud	<p>Future Release</p> <p>Accounts Payable</p> <ul style="list-style-type: none">Improve cross-system collaboration through... SAP S/4HANA Cloud <p>Contract Accounting</p> <ul style="list-style-type: none">Cash application assignment in contract accounting SAP S/4HANAEnhancements to convergent invoicing SAP S/4HANA

Клиентские кейсы

The background is a dark blue gradient with a complex network of glowing white and light blue lines and dots. The lines form a mesh-like structure that appears to be flowing or undulating across the frame. There are also many small, bright blue particles scattered throughout, some of which are connected to the network lines, creating a sense of dynamic energy and connectivity.



SAP выполняет функции биллинга и распределения доходов партнеров для крупнейшего в мире хранилища контента и приложений.

- Управляется более 800 млн. счетов клиентов
- Ежегодно добавляется 500 000 новых счетов
- более 1000 операций покупки в секунду
- 24x7x365.

ЦЕЛИ И БИЗНЕС-ЗАДАЧИ

- Создание крупнейшего магазина мобильной коммерции для цифрового контента
- Устойчивая платформа разработчика/партнера/экосистема для продуктов Apple
- Преодоление рынка цифровых СМИ благодаря использованию лучших в своем классе средств массовой информации/контента в магазине самообслуживания

РЕШЕНИЕ

- SAP BRIM, CFM

КЛЮЧЕВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ

- Массовая масштабируемость и эффективное управление доходами для поддержки роста DTC
- Сокращение DSO
- Простота интеграции в существующий ландшафт SAP
- Более глубокое понимание благодаря подробной отчетности
- Повышение уровня автоматизации процессов управления доходами для сокращения объема работ, выполняемых вручную

THE BEST-RUN APP STORES RUN



Swisscom - Швейцария



КОМПАНИЯ

Компания Swisscom AG

ЗАГОЛОВOK

Берн, Швейцария

ОТРАСЛЬ

Телекоммуникации

ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

Корпоративная и мобильная и стационарная телефония, Интернет и цифровое телевидение

СОТРУДНИКИ

19 845 (2019)

ВЫРУЧКА

10.426B евро (2018)

ВЕБ-САЙТ

swisscom.com

БИЗНЕС-ЦЕЛИ

- Внедрение гибкого ИТ-решения, обеспечивающего быстрое реагирование на конкурентные проблемы и возможности роста
- Оптимизация операций для увеличения доходов, сокращения задолженности и обеспечения стабильного качества
- Замена устаревшего программного обеспечения приложением SAP, которое сокращает затраты на обслуживание, повышает эффективность процессов оплаты и сбора и позволяет избежать дорогостоящих изменений
- Сведение к минимуму правовых рисков и рисков несоблюдения нормативных требований благодаря точной и гибкой отчетности
- Возможность монетизации новых цифровых услуг

РЕШЕНИЕ

- Пакет SAP BRIM

КЛЮЧЕВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ

- Автоматизированный процесс "от предложения до оплаты" для сокращения периода погашения дебиторской задолженности
- Создание системы «нулевого контакта», способствующей сокращению трудозатрат сотрудников
- Повышение качества обслуживания клиентов
- Увеличение материала в ARPU
- Снижение стоимости владения
- Массовое сокращение безнадежных долгов
- Обновленный ИТ-ландшафт и организация для поддержки обработки данных на основе данных клиентов
- Масштабируемость для роста бизнеса, обеспечивающая адаптацию новых направлений бизнеса (например, цифровых продуктов и услуг)

75%

Сокращение времени обработки счетов-фактур на конец месяца (с 2 часов до 30 м)

35%

Сокращение FTE

20%

Меньше напоминаний

160%

Рентабельность инвестиций за 3,5 года

2,5 млн €

Сокращение годовых операционных затрат

6,5 млн €

Увеличение годового дохода

JIО – Индия. Вывод на рынок серии сервисов (медиа, телеком, ит)



Выход на рынок

КОМПАНИЯ

Жен. рельеф.

ЗАГОЛОВOK

Нави Мумбаи, Индия

ОТРАСЛЬ

Телекоммуникации

ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

Услуги беспроводной связи

СОТРУДНИКИ

~232 000 (2018)

ВЫРУЧКА

6,69B долл. США

ВЕБ-САЙТ

jio.com

ЦЕЛИ И БИЗНЕС-ЗАДАЧИ

- Гринфилд компания 4G стремится стать крупнейшим оператором в регионе в течение 3 лет
- Современная платформа для поддержки растущего цифрового бизнеса
- Большие объемы данных, снижение затрат, онлайн-бизнес и бизнес в реальном времени
- Высокая степень доступности: 99,999%

РЕШЕНИЕ

- Пакет SAP BRIM
- SAP BRIM, посредничество
- SAP Commerce, SAP Marketing
- Ядро SAP: ERP, Retail и т. д.

КЛЮЧЕВЫЕ РАЗНИЦЫ

- Обработка больших объемов данных по постоянным курсам
- Параллельная обработка по этапам процесса
- Высокая пропускная способность
- Интуитивно понятные тарифные планы (семейные планы, дополнения, совместное использование, сотрудники, с несколькими устройствами)
- Самообслуживание в реальном времени, уведомления, предупреждения
- Гибкая структура для ввода новых предложений



JioChat



JioTV



JioCinema



JioMusic



JioMags



JioXpressNews



JioCloud



Jio4GVoice



JioMoney



JioNewspaper



JioSecurity



JioNet

JIО – Индия. Масштабируемость платформы



КОМПАНИЯ
Жен. рельеф.

ЗАГОЛОВОК
Нави Мумбаи, Индия

ОТРАСЛЬ
Телекоммуникации

ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ
Услуги беспроводной связи

СОТРУДНИКИ
~232 000 (2018)

ВЫРУЧКА
6,69B долл. США

ВЕБ-САЙТ
jio.com



Статистика (запуск: сентябрь 2016 г. по октябрь 2019 г.)



Монетизация услуг SAP



КОМПАНИЯ
SAP

ЗАГОЛОВК
Вальдорф, Германия

ОТРАСЛЬ
Высокие технологии

ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ
Программные продукты и услуги

СОТРУДНИКИ
96 498 (2018)

ВЫРУЧКА
24,70 млрд евро (2018 г.)

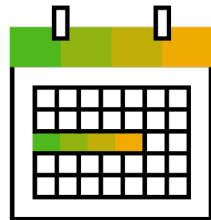
ВЕБ-САЙТ

ЦЕЛИ И БИЗНЕС-ЗАДАЧИ

- Более гибкая модель ценообразования
- Ранее имелись только паушальные вознаграждения и основные подписки
- Необходимость в новом интернет-магазине для клиентов SAP для поиска, оценки затрат и создания запросов
- Необходимая возможность для клиентов оценивать их использование и цены

РЕШЕНИЕ

- Пакет SAP BRIM
- SAP BRIM, посредничество



По **2022**
все SAP будет работать на базе BRIM

КЛЮЧЕВЫЕ ДОСИТЖЕНИЯ

- SCP — новый, быстроподвижный бизнес внутри SAP
 - Третий уровень
 - Умеренные объемы и сложность
 - Упрощает процесс покупки/попытки/оплаты в SAP с помощью оплаты за использование
 - Клиент производит авансовый платеж, потребляет без взаимодействия с клиентом
- Пороговые значения уровней, сборы за использование для поставщиков Ariba
- Сборы за Ariba на основе объема бизнес-операций Ariba

BRIM в SAP

- SAP Cloud Platform
- SAP Ariba
- SAP Concur
- SAP Fieldglass
- SAP SuccessFactors
- SAP Customer Experience

Ariba® Network Fulfill: Orders and Invoices Supplier Fee Schedule

OVERVIEW

As a supplier, you may use Ariba® Network at no cost! unless you 1) transact five or more documents (POs, invoices, service entry sheets, and service entry sheet responses) and 2) cross the transaction volume threshold (shown in Table 1) in at least one customer relationship annually.

Table 1 lists the chargeable transaction volume threshold for each currency supported by Ariba Network.

Country or Region	Currency	Chargeable Transaction Volume Threshold ¹
Americas		
North America – United States and Mexico	USD	100,000
North America – Canada	USD	100,000
Central America	USD	100,000
South America (except Brazil)	USD	100,000
Asia Pacific (APAC)		
Australia	USD	100,000
China	USD	100,000
Japan	USD	100,000
Singapore	USD	100,000
Other APAC	USD	100,000
Europe, the Middle East, and Africa (EMEA)		
Switzerland	CHF	100,000
United Kingdom	GBP	100,000
Other EMEA	USD	100,000

Ariba® Network Fulfill: Orders and Invoices Subscriptions Overview

SUBSCRIPTIONS ALIGNED WITH VALUE TO HELP YOU SELL SIMPLE

Subscription Guidelines and Benefits

	Platinum	Bronze	Silver	Gold	Platinum
Gain visibility into customer processes					
Collaborate with customers on key order-to-invoice documents ²	Up to 4 documents per year	5 to 24 documents per year	25 to 99 documents per year	100 to 499 documents per year	500+ documents per year
Electronically archive tax invoices (for specific countries) ³	Up to 4 invoices per year	5 to 24 invoices per year	25 to 99 invoices per year	100 to 499 invoices per year	500+ invoices per year
Participate in educational training courses on cXML and calling e-learning courses	Included	Included	Included	Included	Included
Obtain direct access to supplier employment experts for onboarding assistance ⁴	Included	Included	Included	Included	Included

SAP Cloud Platform Pricing

Choose from two commercial models to acquire and use SAP Cloud Platform services to match your business needs – a subscription or pay-as-you-go model. Subscribers pay a fixed fee for access to the services they need, while pay-as-you-go users pay for what they use. Gain access to all available services in the consumption-based model. Choose individual services or take advantage of popular use cases to get started quickly.

Subscription-based

Complete, integrated, secure. Receive a fixed price and benefit from access to subscription SAP Cloud Platform services and can use as much or as little as they need. Services are billed automatically on a monthly basis for the full subscription.

[View the pricing document](#)

Consumption-based

Simple, flexible, agile. Receive access to all eligible SAP Cloud Platform services, quickly trial and scale new development projects to meet changing business requirements. Flexibly acquire and consume services within the project cloud cost model.

[Submit services and define prices](#)

Монетизация Microsoft Universal Platform

Развитие онлайн-коммерции с помощью SAP Billing and Revenue Innovation Management



КОМПАНИЯ
Microsoft Corp.

ЗАГОЛОВOK
Редмонд, Вашингтон,
США

ОТРАСЛЬ
Программное обеспечение,
компьютер, магазин приложений

ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ
Универсальное хранилище Windows

СОТРУДНИКИ
134 944 (2018)

ВЫРУЧКА
\$110.36B (2018)

ВЕБ-САЙТ
microsoft.com

ЦЕЛИ И БИЗНЕС-ЗАДАЧИ

- Быстрое изменение бизнес-моделей создает проблемы между финансовыми, ИТ-и инженерными организациями (Microsoft Finance и Engineering), связанные с централизованным управлением финансовыми возможностями при предоставлении клиентам полного представления о транзакциях Microsoft в режиме онлайн и в реальном времени
- Microsoft находится на переломном этапе принятия будущих решений по проектированию финансовых систем
- Microsoft имеет:
 - 4 вида продуктов (устройства, программное обеспечение, услуги, реклама)
 - Поставка через 2 способа поставки (физическая/на месте и онлайн/цифровая)
 - Продажа по 12 каналам

РЕШЕНИЕ

- Пакет SAP BRIM

КЛЮЧЕВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ

- Поддержка монетизации и управления доходами для продаж через платформу универсального магазина
- Ускоренное внедрение новых моделей услуг и доходов
- Централизованное управление сложными финансовыми процессами и обеспечение соответствия нормативным требованиям
- Предоставление клиентам/пользователям наилучшего комплексного взаимодействия с продуктом
- Перемещение базовых возможностей системы в онлайн-архитектуру/инфраструктуру реального времени
- Сокращение текущей системной инфраструктуры Microsoft для сокращения затрат и управления ими

«SAP BRIM на самом деле позволяет нам иметь сквозную возможность отслеживания финансовых операций». Лиза Хоншамейр (Lisa Honschemeir), главный директор SAP Microsoft

ПОЧЕМУ РЕШЕНИЕ SAP?

- Онлайн-коммерция, экспоненциально развивается
- 63 миллиона активных пользователей в месяц
- > 33% доли рынка бинга
- 30% коммерческая выручка Office 365

ЭФФЕКТЫ

- Ускоренный ТТМ
- Сокращение времени простоя с 9 до 1 часа
- Снижение общей стоимости владения
- Повышение качества обслуживания клиентов
- Опыт работы с финансовыми решениями в режиме онлайн и в реальном времени



Французский лидер в области рекламы Pay Per Click

КОМПАНИЯ

Более 100 рынков

ЗАГОЛОВКИ

Париж, Франция

28 представительств/19 стран

ОТРАСЛЬ

МЕДИА
Ad-Tech

20 400 рекламодателей
, включая **более 1000** брендов

4700 прямых издателей

Более 1 300 млрд объявлений
подаваемых
в 2019 году

Solutions ▾ Products ▾ Technology ▾ Success Stories ▾ Resources ▾ Blog

My Account Get Started

Get Noticed

Generate brand awareness and interest in your products.

Increase brand awareness

Get more video views

Get Traffic

Get people to start considering your products or services.

Increase website traffic

Increase app traffic

Get Sales

Encourage interested people to make a purchase.

Increase website conversions

Increase app conversions



Тарификация и биллинг для Oil & Gas Services

КОМПАНИЯ

Испания

ИНДУСТРИЯ

Oil & Gas

ПРОДУКТЫ И СЕРВИСЫ

Storage, transportation, & logistics of oil products

ЦЕЛИ И ВЫЗОВЫ

ведущая компания Испании по транспортировке и хранению нефтепродуктов (включая авиацию)

одна из крупнейших частных компаний в своем секторе на международном уровне, работающая в Испании, Великобритании и Омане.

Повышение точности тарификации и выставления счетов

Поддержка сложных вычислений на основе объема, температуры и т. Д.

Корректировки в зависимости от заказа по сравнению с транспортировкой и доставкой

Повышение эффективности отчетности по обязательным налогам в различные органы власти

РЕШЕНИЕ

SAP BRIM Bundle on HANA

ПОЛУЧЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Более точный расчет и выставление счетов за нефтепродукты

сложный расчет, потому что он зависит не только от объема, но и от температуры и т. д.

Он подлежит частым корректировкам в зависимости от фактически перевезенного, доставленного и принятого количества.

Заказчик понимал, что индивидуальной системой разработки быстро станет сложно управлять.

При несколько более высоких начальных инвестициях они предотвращают быстрый рост затрат на техническое обслуживание в будущем.

Сократите время на выставление счетов и выставление счетов

Более быстрая и простая настройка обслуживания и логическая параметризация

Более быстрые и точные процессы борьбы с мошенничеством и ошибками

Расчет на базе использования



Гигиена-как-сервис

КОМПАНИЯ

Швеция

INDUSTRY

Товары потребления

PRODUCTS & SERVICES

Ассортимент продуктов включает одноразовые продукты, такие как папиросная бумага, детские подгузники, средства женской гигиены, Продукты для лечения недержания, компрессионной терапии, ортопедии и ухода за ранами.

ЦЕЛИ И ВЫЗОВЫ

Запущена крупная программа трансформации, чтобы дать возможность своему бизнесу удовлетворить будущие потребности, с ориентацией на Lead-to-Cash и внедрением новых бизнес-моделей на основе подписки.

Клиенты требовательны гибкая и эластичная бизнес-модель.

Бизнес на основе подписки, где объемы обязательств и цены эластичны в зависимости от спроса.

Предоставлять средства гигиены (например, пополнение тканей) в качестве услуги

Примеры вариантов использования:

Подключенные к TORK IoT очистители для менеджеров объектов (аэропортов, больниц и т. Д.) Для отслеживания данных в реальном времени, чтобы гарантировать, что мыло и дезинфицирующее средство для рук, бумажные полотенца и банные полотенца никогда не останутся пустыми -

Подход TENA IoT к лечению недержания мочи у жителей домов престарелых.

РЕШЕНИЕ

SAP Subscription Billing

SAP S/4HANA

SAP CX, Ariba, IBP

ПОЛУЧЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Поддержка всех типов моделей на основе подписки и потребления с повторяющимися поставками

Комплексное решение для Lead-to-Cash

Гибкость и масштабируемость

Снижение затрат и улучшение потребительского опыта.

Это позволяет им более эффективно обеспечивать более высокое качество очистки, получая в режиме реального времени информацию о том, что необходимо, когда и где.

TENA Identifi был первым продуктом для ухода за недержанием, разработанным для электронного отслеживания характера мочеиспускания пациента.

Данные графически преобразуются в действенные, основанные на фактах отчеты, чтобы помочь персоналу дома престарелых оптимизировать индивидуальный уход за недержанием, гарантируя, что используются правильные продукты и оптимизирован распорядок туалета, повышая качество жизни жителей дома престарелых.





Консолидация и трансформация с S/4HANA BRIM

КОМПАНИЯ

Испания

ИНДУСТРИЯ

Telecommunications

ПРОДУКТЫ И СЕРВИСЫ

- Fixedline telephony
- Mobile telephony
- Broadband internet
- Digital television

ЦЕЛИ И ВЫЗОВЫ

3 инсталляции SAP ECC 6.0 ERP в разных странах

Трансформация бизнеса с переходом на S / 4HANA и определение глобального шаблона, который будет развернут в различных ОВ

Развитие старого решения SAP RM-CA для поддержки новых требований с помощью единой платформы, включая

Управление дебиторской задолженностью

Кредитный менеджмент

Управление спорами и претензиями

Обслуживание клиентов

#1

WORLDWIDE

Leader in managed services IoT (Gartner M1'19)

#1

EUROPE

In deployment of Fiber to the Home

ПОЛУЧЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Подход SAP-first с единым решением S / 4HANA, охватывающим услуги Order-to-Cash, Procure-to-Pay, Record-to-Report и Asset Management.

Единая платформа для сквозной доставки заказов

При этом по-прежнему поддерживаются различные требования действующих предприятий, стран и т. Д.

Развитие вспомогательной книги RM-CA до его преемника в FI-CA

Переход от фокуса только на вспомогательную книгу к сквозной системе Order-to-Cash с BRIM для использования в подписке, начислении платы и выставлении счетов

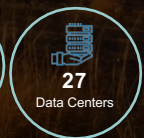
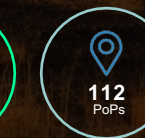
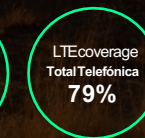
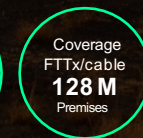
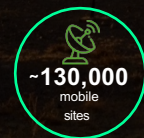
Быстрое развертывание с использованием накопленного опыта(модельная компания)

РЕШЕНИЕ

SAP S/4 BRIM Bundle

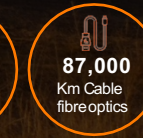
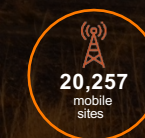
SAP S/4 Finance

Network Operations



Expanded B2B Presence

Telxius





Трансформация и эволюция Order-to-Cash

COMPANY
Швеция

ИНДУСТРИЯ
Manufacturer & Distributor

ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

Погрузочно-разгрузочные работы, вилочные погрузчики с противовесом, складские вилочные погрузчики ВТ, сервис вилочных погрузчиков, управление парком, бывшие в употреблении вилочные погрузчики, услуги по аренде, обучение вилочных погрузчиков, управление энергопотреблением, подключение, автоматизация, стеллажи, услуги и решения с добавленной стоимостью

ЦЕЛИ И ВЫЗОВЫ

Поддержка новых моделей тарификации для краткосрочных подписок / динамического ценообразования на машины / оборудование и решения

Плата за оборудование по часам / за использование

Зарядка автоматизированных решений

Зарядка энергетического решения

Поддержка объединенных и конвергентных предложений, включая оборудование, решения и услуги

Развивающаяся партнерская экосистема требует усиленной поддержки моделей распределения доходов и процессов расчетов с партнерами.

Поддержка различных направлений бизнеса, каждое с разными требованиями, с помощью единой платформы Order-to-Cash

РЕШЕНИЕ

SAP S/4 BRIM Bundle

ПОЛУЧЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Единая платформа сквозной доставки заказов

Отключите автоматизацию

Масштабируемость, гибкость

На будущее

Естественная эволюция как часть трансформации S / 4

Развитие для поддержки больших объемов, большей автоматизации, более динамичного ценообразования и партнерских отношений

Изначально часть S / 4 HANA и интегрирована с S / 4 ERP

Поддержка сложных отношений B2B между различными LoB

Консолидированные счета-фактуры и A / R

Партнерские расчеты и разносторонние бизнес-модели

Динамическое и гибкое ценообразование в зависимости от времени и потребления

Повышение качества обслуживания клиентов благодаря автоматическому выставлению счетов





Increasing Flexibility

COMPANY
NS (Dutch Railways)

HEADQUARTERS
Utrecht, Netherlands

INDUSTRY
Passenger Transport

PRODUCTS & SERVICES
Train Tickets, Bike Bundle

EMPLOYEES
36,600 (2018)

REVENUE
€5.926B (2018)

WEBSITE
www.ns.nl

GOALS & BUSINESS CHALLENGES

- Complex landscape with heavy bespoke of their current landscape
 - E.g. SD maintaining contracts and customer information, replication in CRM, FI-AR not supporting volumes granularity.
- Challenging launching new travel offers
 - Travel on an Invoice for B2B/B2C, International Offers across borders
- Core financial processes missing or manual offers
 - Rerating for mass processing complaints, financial corrections
- Expensive landscape to maintain
- Reduce Revenue Leakage

SOLUTION

- SAP BRIM Bundle
- SAP BRIM, Mediation

KEY DIFFERENTIATORS

- Flexibility with launching Travel offers national/international
- Travel on an Invoice B2B/B2C
- Complex Financial Processes and Revenue Sharing
- Rationalizing IT by replacing several systems
- Eliminated 15 legacy systems; ROI of 1.5 year

1.2 MILLION

Number of passenger transported per working day by NS (2016)



Customers want to be tailor-made, for example, with subscriptions that perfectly match their personal needs. But tailor-made propositions "ask something about your back office. Tailormade propositions provide exponential growth, but then you should be able to accommodate them!"

by **Hugo Mans**
CFO, NS (in [CMWEB](#))





Automating Electronic Road Tolling Revenue Management

COMPANY

Motorway Company in the Republic of Slovenia (DARS)

HEADQUARTERS

Ljubljana, Slovenia

INDUSTRY

Toll Road

PRODUCTS & SERVICES

Road tolling services, traffic & safety management, infrastructure, telecommunications

EMPLOYEES

1,240 (2017)

REVENUE

€ 459 M (2017)

WEBSITE

dars.si

BUSINESS GOALS

- DarsGo is a modern electronic tolling system in the free traffic flow for vehicles whose maximum permissible weight exceeds 3.5 tons.
- Reduce revenue leakage
- Support new and evolving business models
- Reduce manual effort & error prone processes via automation

SOLUTION

- SAP BRIM, Charging, Invoicing, Customer Financials

KEY DIFFERENTIATORS

- Support for B2B2X business models
- Reduced revenue leakage
- Ability to support any type of tolling rate plans, payment types, etc.
 - prepaid, postpaid, paid immediately, etc.
 - Supports open road / free flow tolling & IoT
- Part of a larger initiative to create a Multi-Lane Free Flow (MLFF)
- Automation of Receivables Management
 - Post-paid invoicing
 - Payment handling
 - Dunning & Collections
 - Interest, fees, credits, taxation, etc.



610km

Motorways & Expressways

163km

Access Roads

27km

Rest Areas

7km

Other Roads

150,000

OBUs

30

Tolling Gantries

25

Enforcement Gantries



MAERSK

Building a Better Customer Experience

COMPANY

A.P. Møller – Mærsk A/S

HEADQUARTERS

Copenhagen, Denmark

INDUSTRY

Transport, logistics and energy

PRODUCTS & SERVICES

Container shipping and terminals, logistics and freight forwarding, ferry and tanker transport, semi-submersible drilling rigs and FPSOs, oil and gas exploration and production, shipyards, store retail

EMPLOYEES

~80,220 (2018)

REVENUE

\$39.019B (2018)

WEBSITE

maersk.com

GOALS & BUSINESS CHALLENGES

- Reduce multiple legacy systems and manual processing; As-is:
 - Cost-intensive integration, point to point communications
 - Highly inefficient, error prone, lacking agile innovation
 - Non-standard data models, error prone, risk aversion
 - Lacking end-2-end visibility, no one source of the truth
 - Issues, errors, and lack of agility impacting customer satisfaction
- Disruption in global logistics is accelerating
 - Increase agility & flexibility to introduce new business models & multi-sided revenue streams, and adapt / compete with disruptive technologies
 - Improve customer experience
- Reduce DSO

SOLUTION

- SAP S/4HANA BRIM, Invoicing & Financials
- SAP S/4HANA Finance
- SAP Transportation Management for CSL
- SAP Master Data Governance

KEY DIFFERENTIATORS

- Increase accuracy in billing & invoicing
- Improve customer experience, reduced DSO
 - 360 degree view of the customer
 - Invoice accuracy & granularity
 - Efficient dispute handling
 - Tailored contracts, reporting & statements
- Full automation to reduce both TCO and revenue leakage
- Standard platform for all modes, global trade enabled, that efficiently brings together all parties in the global transportation process
- Providing real-time E2E visibility for all stakeholders
- Connecting all logistics players on agile innovation platform
- Allowing rapid introduction of new business models and products
- Helped develop business case identifying large annual savings due to platform automation, standardization and agility

Полезные ссылки

The background is a dark blue gradient with a complex network of glowing white and light blue lines and dots. The lines form a mesh-like structure that flows across the frame, creating a sense of movement and connectivity. The dots are scattered throughout, some appearing as bright points of light, others as faint, hazy particles. The overall effect is that of a digital or data landscape.

SAP BRIM ССЫЛКИ

SAP BRIM Домашняя страница: help.sap.com/BRIM

- Learning Compass: “BRIM” [here](#)



Программы в Learning Hub



Baseline program SAP Billing and Revenue Innovation Management

SAP Billing and Revenue Innovation Management baseline learning program is your guide to architecture and processes of the BRIM solution.

BRIM

Billing and Revenue Innovation Management

Hybris Billing



Business Program SAP BRIM Convergent Invoicing

SAP BRIM Convergent Invoicing business program is your guide to an SAP BRIM functional consultant role. It focuses on relevant topics to ensure your success. Topics include master data, configuration, and processes for SAP BRIM CI functions.

BRIM

Billing and Revenue Innovation Management

Convergent Invoicing

CI



Business program SAP BRIM Contract Accounting

SAP BRIM Contract Accounting business program is your guide to an SAP BRIM functional consultant role. It focuses on relevant topics to ensure your success. Topics include master data, configuration, and processes for SAP BRIM FICA features

BRIM

Billing and Revenue Innovation Management

FICA

Contract Accounting

RMCA



Business Program SAP BRIM Convergent Charging

AP BRIM Convergent Charging business program is your guide to an SAP BRIM functional consultant role. It focuses on relevant topics to ensure your success.

BRIM

Billing and Revenue Innovation Management

CC

Convergent Charging



Business Program SAP BRIM Subscription Order Management

SAP Subscription Order Management business program is your guide to an SAP BRIM functional consultant role. It focuses on relevant topics to ensure your success. Quote to Cash | learning programs for questions or feedback contact.

BRIM

Billing and Revenue Innovation Management

SOM

Subscription Order Management

Курсы для сертификации

C_BRIM_2020

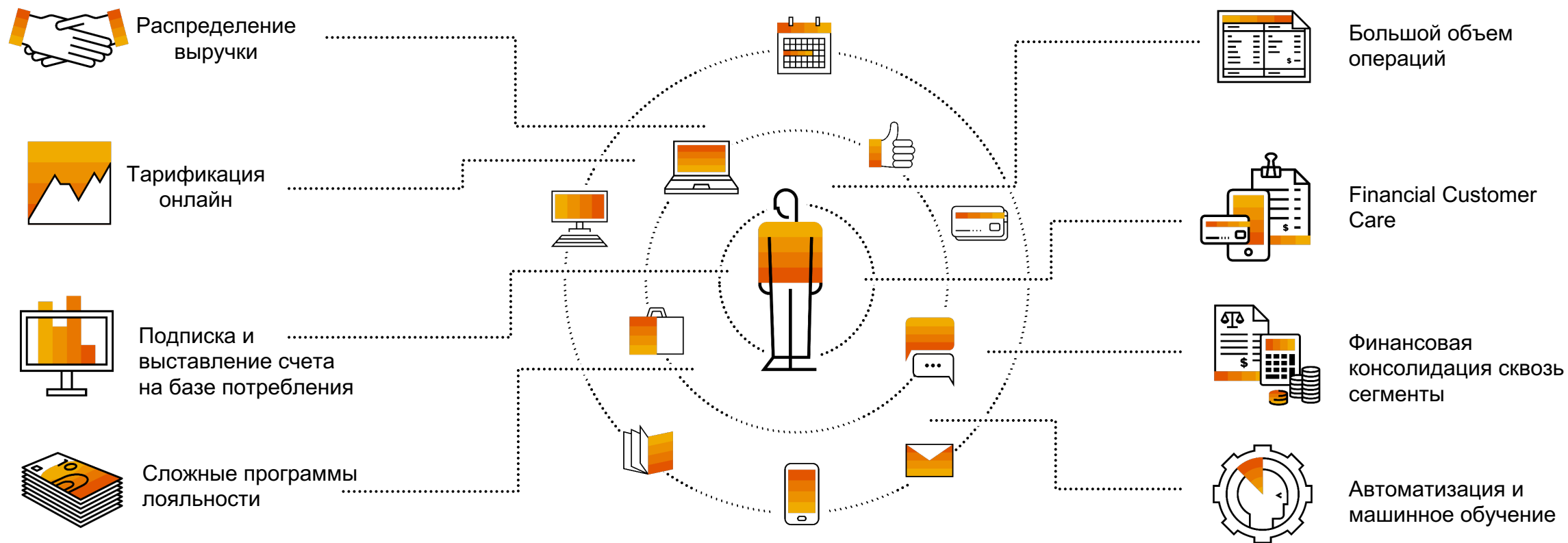
SAP Certified Application Associate - SAP Billing and Revenue Innovation Management

- [BR235 \(SAP S/4HANA 2020\)](#)
- [BR245 \(SAC 2021.7\)](#)
- [BR234 \(SAP S/4HANA 2020\)](#)
- [BR230 \(SAP S/4HANA 2020\)](#)
- [BR240 \(SAP S/4HANA 2020\)](#)

Вызовы для современного CFO

Из-за подключения сервисов их реализация может быть очень сложной

Сервисная экономика



SAP Billing and Revenue Innovation Management

Основные выгоды



95%

Сокращение
времени вывода
на рынок

Для новых ценовых
предложений и сервисов,
сокращение с 6-8 месяцев
до 1-2 недель



25%

Сокращение
клиентских звонков в
поддержку

С упрощенным,
прозрачным
инвойсингом



27%

Ниже DSO

when accounts receivable
tracks short payments and
alerts staff of recurring
issues or those outside a
given tolerance



99%

Сокращение
утечки выручки

Сокращение потерь
выручки из-за
ограничений
биллинговых и CRM-
решений и отсутствие
автоматизации E2E.



74%

Сокращение
операционных
расходов

На биллинг и сборы за счет
оптимизации сборов ДЗ и
управления претензиями

Source: SAP Performance Benchmarking

ЛЕТНИЕ ФИНАНСЫ С SAP 2021

6 июля
Управление командировочными процессами

8 июля
Централизация финансовых функций в неоднородном ИТ-ландшафте

15 июля
Комплексное планирование: от продаж до финансового плана

20 июля
Управление себестоимостью и рентабельностью

22 июля
Консолидированная отчетность в режиме реального времени

27 июля
Современное казначейство с решениями SAP

29 июля
Автоматизация учёта аренды в соответствии с новым российским стандартом

3 августа
Биллинг, управление выручкой, монетизация сервисов

5 августа
Новое в SAP S/4HANA Finance и интеллектуальные сценарии



10:00 мск

**каждый
вторник и
четверг**

Q&A

Контакты:

Ермекова Мадина

Архитектор по финансовым бизнес-решениям

Madina.Yermekova@sap.com

Дополнительные материалы по Digital Payments

Ссылка на help:

<https://help.sap.com/viewer/product/DIGITALPAYMENTS/PROD/en-US>

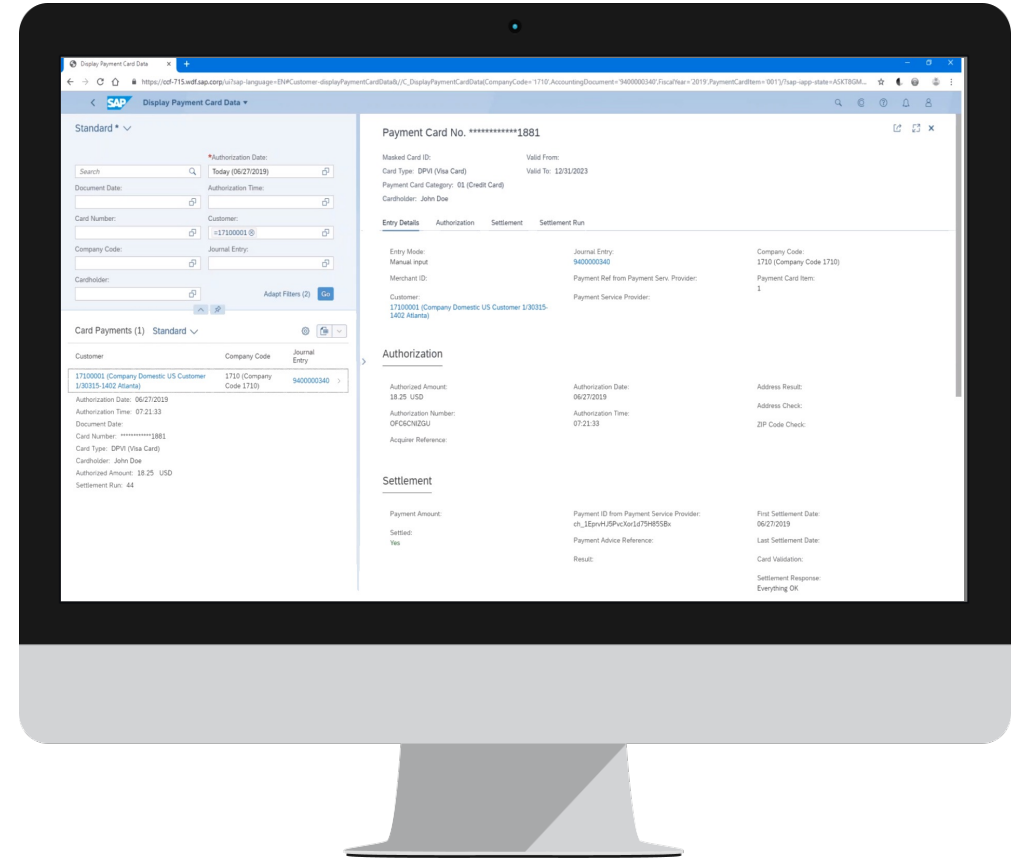
Ниже несколько слайдов с описанием решения

SAP Digital Payments Add-on

Simplified and compliant integration for digital payment services

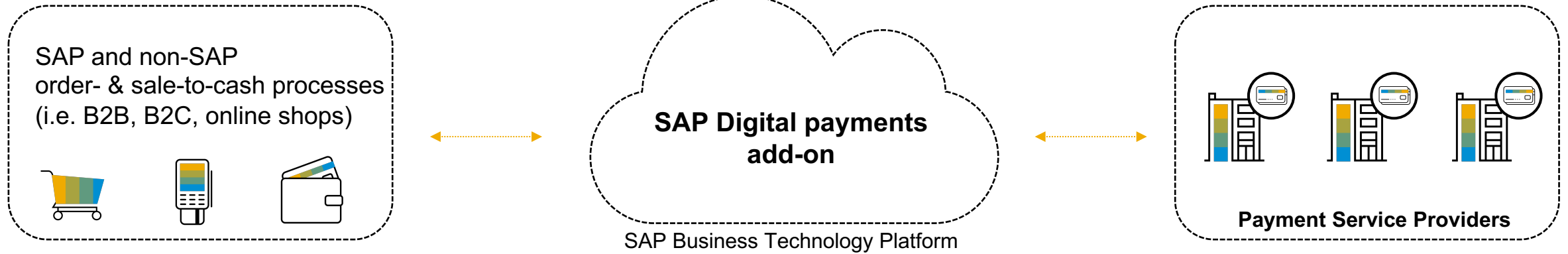
Enables business solutions to support credit card and further real-time payment methods in a secure and efficient way

- Multi-tenant-enabled SAP BTP Cloud Foundry application
- Integration into various SAP and non-SAP order/sale-to-cash processes (B2B, B2C, online shops, etc.)
- Offer your customers flexibility and access to multiple digital payment methods while automating cash reconciliation
- No sensitive credit data stored in business



Out-of-the-Box Integration for Credit Card & Real-Time Payments

Public Cloud Concept



Stable Core



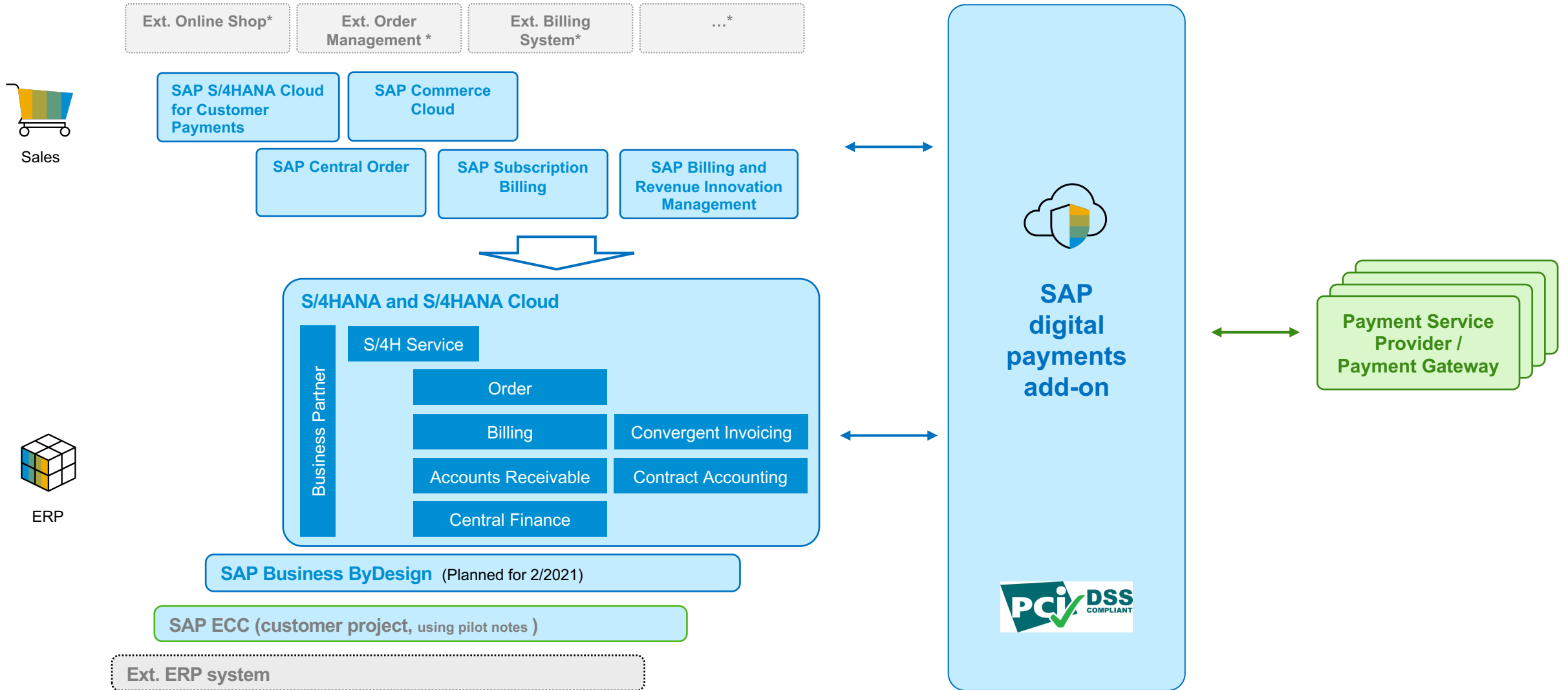
Out-of-the-box integration



Compliant

SAP Digital Payment Integration

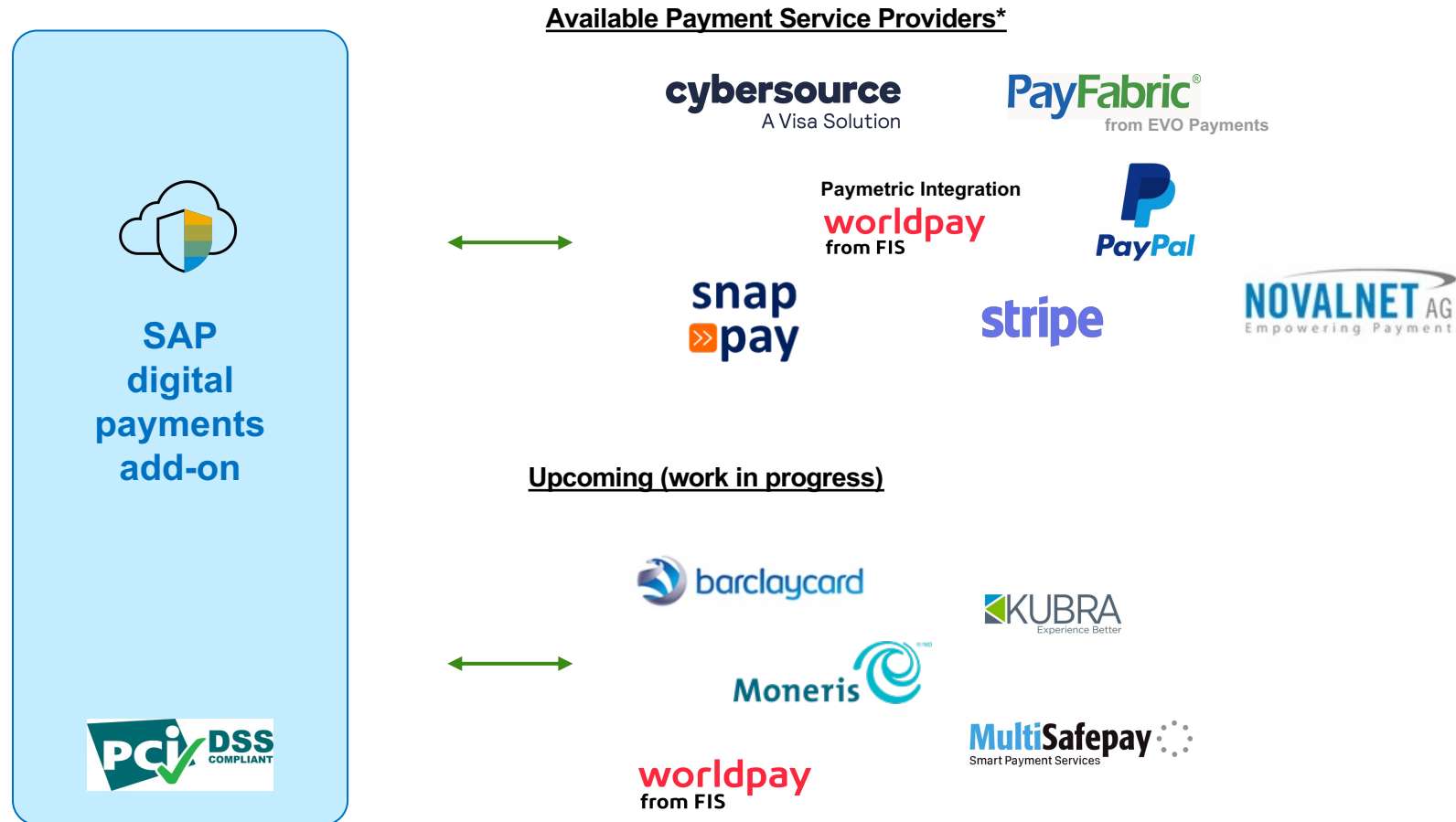
Central hub for payment orchestration



*Non-SAP solution has to consume Digital Payments API

SAP Digital Payment Integration

Payment Service Providers / Payment Gateways



* Every Payment Service Provider decides which functions (capabilities) of Digital Payments Add-On are supported - so it is always necessary to check supported S/4HANA business scenarios with the Payment Service Provider.
You can find the supported functions per Payment Service Provider on [SAP Help](#) (Integration - Integration Overview)

System Prerequisites and Integration Scenarios

Out-of-the box integration

- **S/4HANA** for Order-to-Cash Scenario via Sales & Distribution, Accounts Receivables, Central Finance as well Convergent Invoicing via Contract Accounting:
 - S/4HANA Cloud
 - S/4HANA on premise
- **SAP Business Technology Platform Application:**
 - S/4HANA SAP Cloud for customer payments
 - SAP Subscription Billing
- **SAP Customer Experience (former C/4HANA)**
 - SAP Commerce cloud
 - SAP Commerce on premise
- **SAP Business ByDesign** (planned for Q2/2021)

Project-based integrations via API provided by SAP digital payments add-on:

- SAP ECC
- Non-SAP solutions (e.g. customer online shop)

Note: Digital payment functions delivered are depended on the services consumed and delivered within the consumer application, please verify the covered scenarios with SAP/ [SAP Help](#) in advance

• Available Payment Service Providers



- More co-innovation partners currently in pipeline
- **Valid contract with your PSP(s) of choice must be in place**
- More information about upcoming partners and features on [SAP Help](#)

- Supported Language: English
- EU10 Frankfurt Data Center; AWS Cloud Foundry
- Solution currently not available in China due to pending investigations reg. compliance with the China Cyber Security Law (CCSL). Please contact SAP for more details.