



T e l e c o m
m a n a g e m e n t
c o m p e t e n c e

Toni Lazazzera
toni.lazazzera@tmanco.com



Tmanco SA
CH – 6807 Taverne
www.tmanco.com
+41 91 930 96 63

Reduce your
telecom invoices
up to 30%



through better
management
with AnatoleTEM

Tmanco is expert partner from Anatole (www.anatole.net) and distributes the solution AnatoleTEM

Bonjour.

Si vous n'utilisez pas encore une solution de type Telecom Expense Management, alors vous pouvez probablement réduire vos factures télécom jusqu'à 30% sans changer d'opérateur ou renégocier les conditions, mais simplement en gérant mieux votre parc.

Cette présentation décrit comment, avec la solution Anatole Telecom Expense Manager, distribuée en Suisse par Tmanco.

Regain control of your Telecom Lifecycle

You order

I negotiate

Everybody wastes



He consumes

We pay

Nobody controls

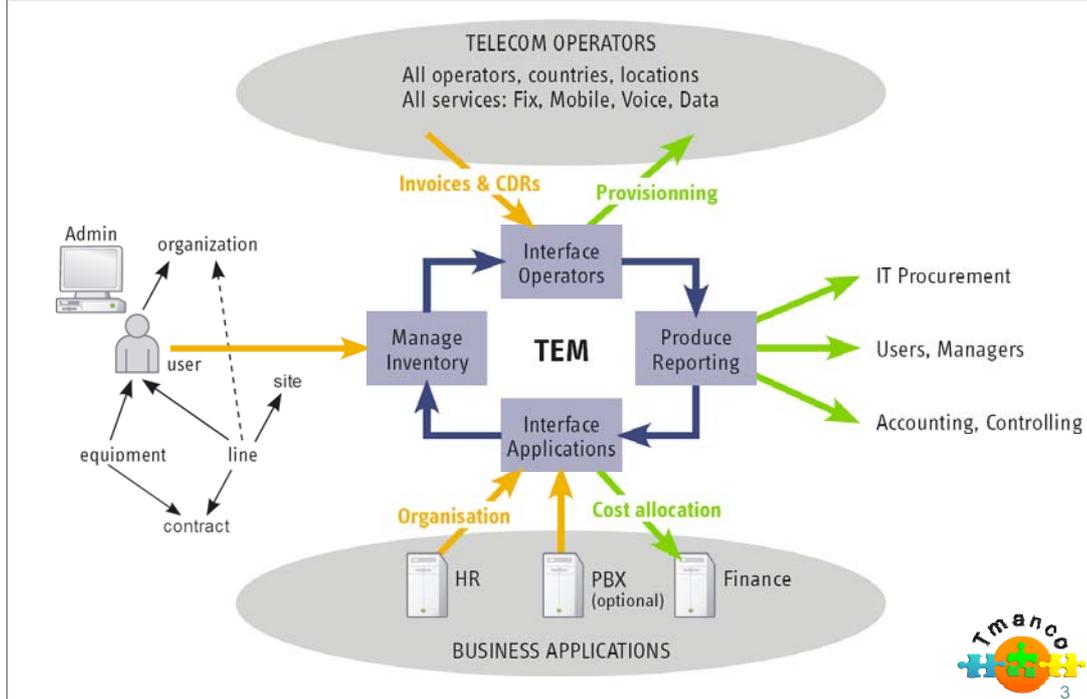


Le cycle de vie implique de nombreux acteurs, activités et outils. Sans coordination chaque étape gonfle la facture.

- Je négocie
- Tu commandes
- Il consomme
- Nous payons
- A la fin personne contrôle
- Et tout le monde gaspille
- Anatole Telecom Expense Manager permet de fédérer tous les acteurs et activités autour d'un même outil, à la manière d'un ERP.
- Ceci optimise chaque étape, réduit le gaspillage et dégonfle la facture.

Des milliers d'entreprises dans le monde utilisent déjà une solution de type « TEM » et confirment des réductions de 10 à 30% qui compensent jusqu'à 10 fois le coût de la solution elle-même.

TEM = management portal + process automation + services



Un bref aperçu du mode de fonctionnement d'une solution TEM.

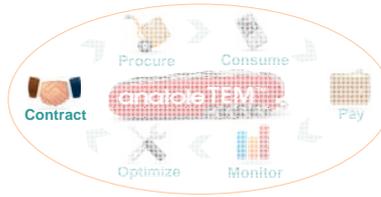
- Au travers d'un browser, l'administrateur accède au portail de gestion et effectue toutes les activités courantes
- Les fichiers opérateurs sont importés avec tout le détail des appels et des coûts
- Les données sont combinées avec les données organisationnelles (usager, centre-de-coût, etc.)
- et ceci permet de générer tous types de rapports pour informer les usagers, reventiler les coûts ou déceler des anomalies.

Si vous êtes familier avec un système de taxation utilisé pour votre central téléphonique, TEM remplace un tel système et offre bien plus.

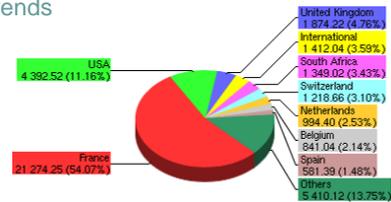
Dans les pages suivantes, voyons comment ceci permet d'optimiser chaque étape du cycle de vie

Negotiate where it matters, information is power

Information is power



Know your traffic, patterns, trends

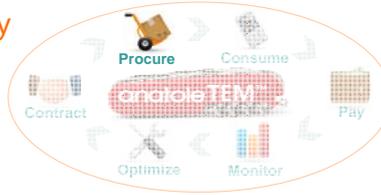


4

Durant la phase de négociation, une bonne connaissance de la situation actuelle, des volumes, des coûts, du type de trafic, permet une négociation ciblée et plus efficace.

Manage ordering & inventory, know what you have

Manage orders/inventory



Manage inventory:
users, lines,
devices,...

Reduce workload
with automation

User	Centre de cont.	Direction	Site	Call #	Opér.	Modél	Serial #/IMEI
François	69400	Achats	La Défense.	Not defined	-	APPLE IPHONE 3G 16Gb	Not defined
Barbara	69512	Achats	Le Peller.	Not defined	-	APPLE IPHONE 3G 16Gb	Not defined
Angéline				04 43 76 46 40	not	NOKIA 6234	Not defined
Georges	80047	Administra.	La Défense.	06 03 26 05 35	not	APPLE IPHONE 3G 16Gb	Not defined
Benjamin	60106	Financière	Le Peller.	06 00 37 02 28	not	BLACKBERRY 8707V	4843184512343411
				05 64 37 69 18	not	NOKIA 6610	4843184512343411
				Not defined	-	NOKIA 6234	Not defined

Price plan	Price plan change	Termination	Suspension	Line handover
Operator offer	Terminability			
Price plan	Temps réel			
Status	Formule temps réel			
	Active			

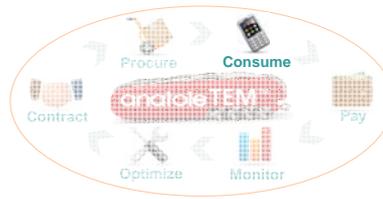
Serial #/IMEI	Model	Line	Tasks
-	-	01 02 03 04 05	[Associate with equip.] [Assign]



5

Une gestion d'inventaire et des automatismes permettent de gagner du temps. On estime qu'il faut une personne à plein temps pour la gestion complète de 1000 mobiles. Ce temps peut être divisé par deux avec une solution TEM.

Instruct & involve your users, best practices



Usage guidelines/policy



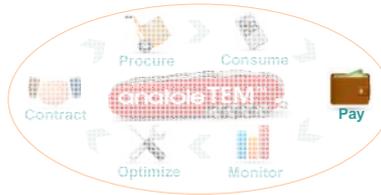
Inform about most adequate tools to use

Clarify and communicate acceptable rules



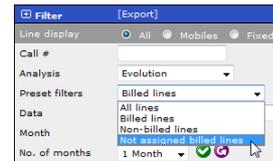
Impliquer les usagers et les informer sur le meilleur moyen de communiquer permet d'éviter que la facture explose.

Verify your invoices before paying



Check what you pay

Check invoice against inventory & contract



Spot anomalies, investigate unusual variations

	9/1/2014	10/1/2014	11/1/2014	Average 3 Months	12/1/2014	Number of	9/1/2014
Percentage of lines	852	852	852	852	852	852	852
Percentage	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%
9 Mobile	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%
9 Fixed	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%
National (Include + Data)	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%
International (Include + Data)	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%
Mobile (Include + Data)	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%
Fixed (Include + Data)	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%
International (Include + Data)	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%
Mobile (Include + Data)	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%
Fixed (Include + Data)	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%
International (Include + Data)	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%	85.2%

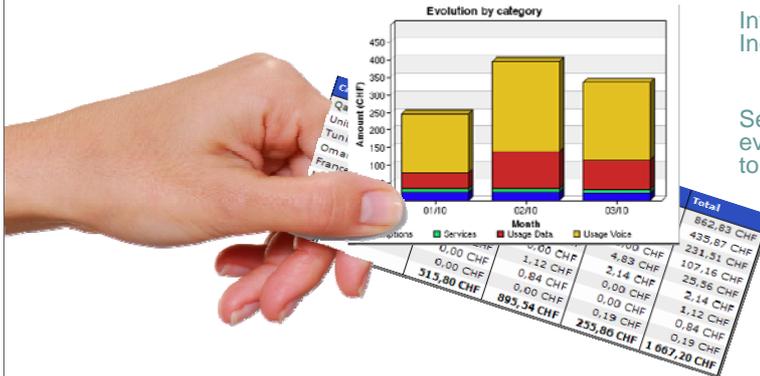


- Vérifier systématiquement les factures permet d'éviter des erreurs comme
- Des lignes résiliées mais encore facturées
- Une facture mobile pour un collaborateur qui a quitté mais à qui on a oublié de résilier l'abonnement
- Des rabais oubliés par l'opérateur
- Sans outil TEM ces vérifications sont fastidieuses et les erreurs perdurent.
- En 2003, un sondage aux Etats-Unis estimait ce taux d'erreur entre 7 et 12%

Involve your users, enforce policies, allocate costs



Inform users, allocate costs



Inform about costs & trends
Increase cost awareness

Send automated reports
every month
to every user / manager



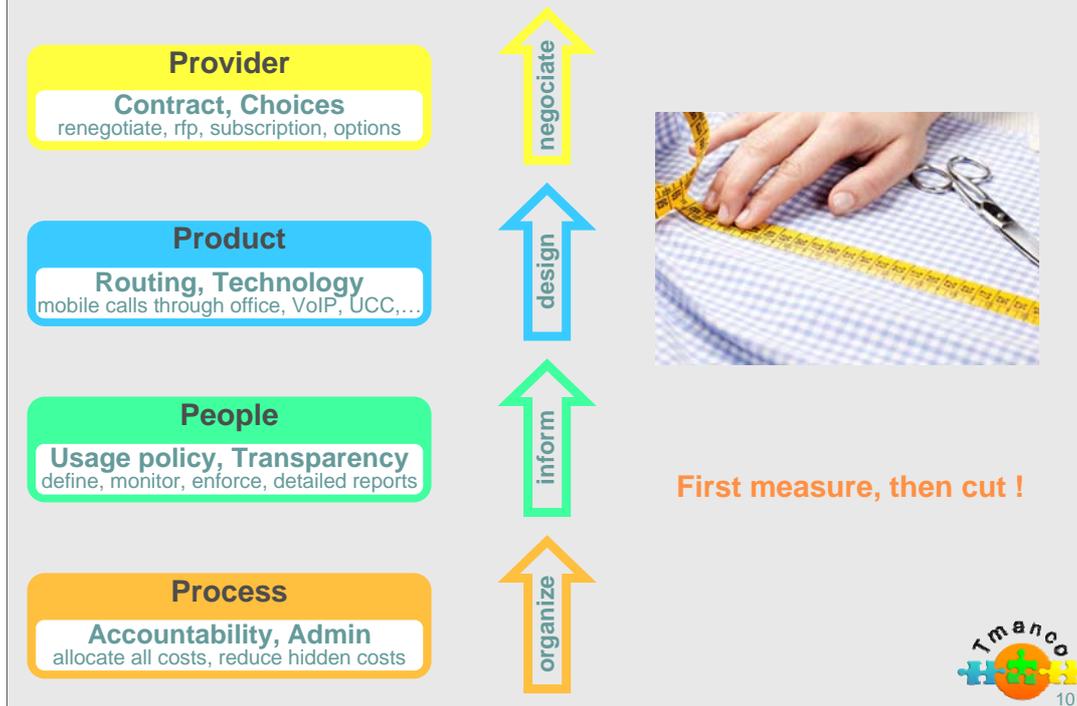
8

Allouer les coûts, informer les usagers, suivre l'évolution.

Un bon monitoring prévient les mauvaises surprises et abus.

Nos clients confirment que l'envoi de rapport systématique aux usagers contribue fortement à la réduction des coûts, avec des réductions allant jusqu'à 50% dans certains cas.

The roadmap to success: optimize at all layers



L'optimisation peut se faire à diverses étapes du cycle de vie, mais aussi à divers niveaux.

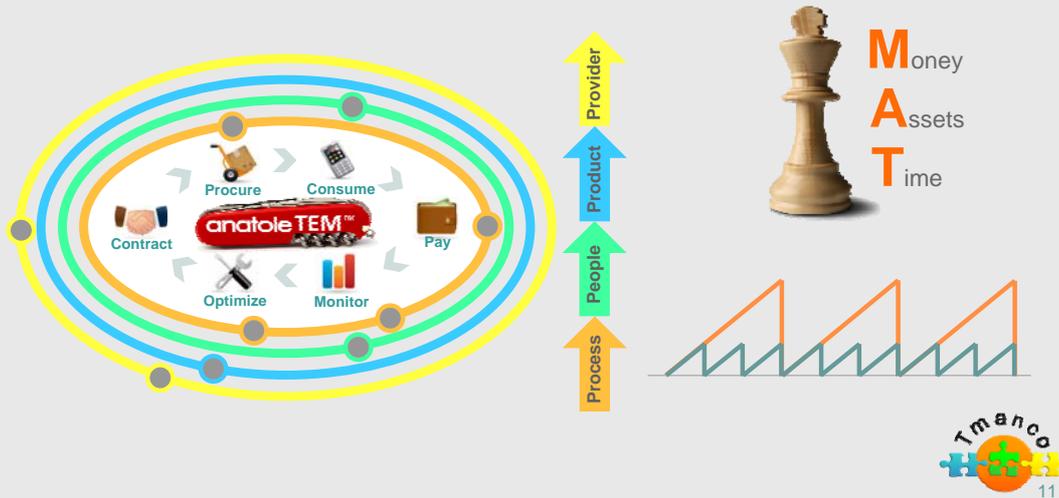
- Le premier niveau qui vient à l'esprit est d'agir sur le fournisseur pour optimiser les conditions contractuelles
- Ensuite, d'utiliser des produits pour optimiser le routage des appels
- Puis d'impliquer les usagers pour éviter les abus et accroître la conscience des coûts
- Et finalement d'améliorer les processus pour réduire les coûts cachés d'administration

Cette approche « Top – Down » est la plus pratiquée, probablement parce qu'il est plus facile de faire pression sur l'extérieur que de réorganiser l'intérieur.

- Pourtant l'approche inverse « Bottom – Up » est plus efficace car on règle les problèmes de fond et chaque niveau permet de mieux optimiser les niveaux suivants. Cette règle n'est pas absolue, des optimisations flagrantes ne doivent pas forcément attendre.
- En résumé: d'abord mesurer, ensuite couper.

Tmanco & Anatole, your optimization partners

For all phases of the Telecom Lifecycle and all optimization layers
We provide the application Anatole TEM and services
To optimize your Money, Assets and Time
And move from optimization projects to optimized operations



Tmanco vous offre, en partenariat avec Anatole, un ensemble de prestations pour optimiser vos coûts et vos processus

- Pour toutes les phases du cycle de vie
- Et pour toutes les couches d'optimisation
- Nous fournissons l'application Anatole Telecom Expense Manager
- Ainsi que divers services de gestion et de conseil
- Pour optimiser vos coûts, vos équipements et votre temps
- Et passer d'un mode de projets d'optimisation
- En un mode d'opérations optimisées

Contactez-nous pour approfondir le sujet et vous préparer, vous aussi, à faire le pas vers la nouvelle manière de gérer vos prestations télécom.

Merci de votre attention.