

Кселл получил новые цифровые возможности после перехода на единую биллинговую платформу Nexign

Кселл

Компания: АО «Кселл»

Регион: Казахстан

Решение: Nexign Converged BSS

Период реализации: 2021–2022

Обзор проекта

Кселл, один из крупнейших телеком-операторов Казахстана, заменил решения Amdocs и Orga на единую конвергентную биллинговую платформу Nexign. На новую платформу переведено более 140 действующих тарифных планов и около 1000 продуктовых предложений для более чем 8 миллионов B2C- и B2B-абонентов двух брендов компании — Кселл и activ. Модернизация и консолидация систем позволит оператору снизить издержки и повысить качество обслуживания абонентов. Также BSS-решение Nexign заложило основы для успешной работы Кселл в условиях цифровой экономики, включая реализацию актуальных сервисов, запуск 5G Non-Standalone и проектов в области M2M.

Клиент

АО «Кселл» (далее Кселл) — один из крупнейших операторов сотовой связи Казахстана, обслуживающий почти половину населения страны. Компания предоставляет услуги мобильной голосовой связи, SMS, VAS и передачи данных. На рынке оператор работает под брендами Кселл, целевой аудиторией которого являются корпоративные клиенты (в том числе государственные учреждения), и activ, который ориентирован на абонентов массового рынка.



Задача

Для сокращения расходов и дальнейшего роста бизнеса Kcell планировал заменить прежние биллинговые решения. Для оператора было важно модернизировать бизнес-процессы и объединить все сегменты клиентов с различными моделями оплаты на единой цифровой платформе. Такой подход позволил бы снизить общую стоимость владения системой, увеличить прибыль и обогатить клиентский опыт. Кроме того, Kcell искал решение, которое могло обеспечить автоматическую миграцию по нажатию кнопки абонентом, поддержать текущую функциональность и расширить возможности для запуска новых тарифных планов и инновационных продуктов.

Решение

Nexign Converged BSS автоматизирует основные бизнес-процессы Kcell, включая конвергентный биллинг, онлайн-тарификацию, самообслуживание, управление партнерскими взаиморасчетами и работу с дебиторской задолженностью.

Nexign помогла Kcell консолидировать на единой цифровой платформе клиентов B2B- и B2C-сегментов, которые обслуживаются как по кредитной, так и по авансовой системе расчетов. Теперь оператор может предлагать всем своим клиентам современные тарифные планы и комплексные продуктовые предложения, разработка которых оптимизирована благодаря унифицированной продуктовой модели.

Например, оператор реализует продажу «контрактных телефонов» — новейших моделей аппаратов с долгосрочным контрактом на мобильную связь, а также планирует запустить тарифный план «семейный» и тарифный конструктор.

Решение Nexign интегрировано с корпоративной шиной Kcell и 50 решениями в контуре оператора. Несмотря на большое количество интеграционных точек, затраты были минимизированы благодаря соответствию Nexign Converged BSS международным отраслевым стандартам 3GPP и TM Forum Open API.

Переход на новую платформу осуществлялся в несколько этапов, при этом продолжалась эксплуатация прежних биллинговых решений Amdocs и Orga. На первом этапе была произведена базовая настройка всей системы и реализована часть тарифных планов. Второй этап был посвящен автоматической миграции по запросу, когда абонент мог сам, без участия специалистов Nexign и Kcell, перейти на новое решение через определенный триггер, например, через смену тарифного плана. На следующих этапах команда провела массовую миграцию B2C- и B2B-абонентов. При этом специалисты Nexign осуществили максимально плавную миграцию с возможностью выбрать различные объединяющие критерии для каждой фазы: по тарифному плану, по группе абонентов и т.д. Таким образом были минимизированы последствия для чувствительных групп абонентов и обеспечена гибкость при составлении плана миграции и ведения работ.

Миграцию абонентской базы на новую платформу и проведение значительных изменений настроек удалось успешно совместить с промышленной эксплуатацией системы благодаря использованию практик CI/CD. Отлаженные процессы позволяют быстро работать с несколькими стендами — управлять поставками в тестовую, предпромышленную и промышленную среды. При этом в будущем открытая архитектура решения и подход DevOps позволят Kcell легко развивать необходимые возможности для запуска новых проектов, в том числе на базе 5G Non-Standalone и M2M.

«Компания Kcell стала победителем в прошедших 22 и 23 декабря аукционах на частоты 5G. В ближайшие пять лет оператор построит более 3500 базовых станций и покроет 75% городов республиканского значения и 60% областных центров технологией 5G. По мере развития сети пятого поколения в Казахстане на ее основе появятся новые технологичные продукты и сервисы, которые требуют 5G скоростей, в частности, в сегменте умных устройств IoT. При этом масштабируемая архитектура конвергентной биллинговой системы обеспечит рост бизнеса при одновременном снижении капитальных затрат. Новый биллинг также позволит сократить время выхода на рынок (TTM) и внедрить гибкие маркетинговые стратегии, обеспечивая конкурентное преимущества компании.»

*Нурзипа Карибозтеги
Директор развития цифровых биллинговых систем Kcell*

Клиентоориентированная команда внедрения

Команда Nexign смогла закрыть крупный биллинговый проект в изначально запланированные сроки несмотря на форс-мажорные ситуации: ограничения передвижения в разгар пандемии COVID-19, внешние и внутренние политические обострения, вынужденные ограничения по использованию ПО, которое было согласовано с клиентом.

Все члены команды Nexign — от руководителя проекта и архитектора до инженеров — тщательно разбирали требования и предлагали наилучшее возможное решение без дополнительных затрат и с корректным использованием функциональности так, чтобы клиент смог достичь поставленные цели.

В процессе внедрения специалисты Nexign применили практику управления изменениями в проекте: анализировали поступающие от клиента изменения и по возможности включали их в объем работ. Например, по запросу клиента, продиктованному внешними обстоятельствами, были разработаны «бонусы при ЧС». Благодаря этой группе продуктов абоненты, находящиеся в режиме ЧС, могут оставаться на связи даже при исчерпании лимита.



«С точки зрения масштабов и сроков миграции наш проект с Kcell является одним из крупнейших цифровых проектов на телеком-рынке Казахстана. Над его реализацией работала совместная команда Kcell и Nexign. Благодаря их усилиям получилось в плановые сроки осуществить комплексную техническую трансформацию систем оператора с поэтапной миграцией абонентской базы. Одной из ключевых особенностей проекта стала возможность выбора миграционного сегмента вплоть до тарифа или даже продуктового предложения, что сделало весь процесс перехода на новую платформу максимально незаметным для пользователей. Уверены, что объединение биллинга поможет Kcell значительно улучшить эффективность многих бизнес-процессов, повысить лояльность абонентов и увеличить окупаемость инвестиций по новым направлениям развития.»

*Михаил Матюшин
Технический директор Nexign*

Результаты

В ходе внедрения на новую платформу переведено более 140 действующих тарифных планов и около 1000 продуктовых предложений для более чем 8 миллионов B2C- и B2B-абонентов Kcell.

Современная цифровая биллинговая платформа Nexign Converged BSS позволит оператору:

- Сократить совокупную стоимость владения системой,
- Ускорить вывод новых продуктов на рынок,
- Улучшить стабильность работы всех сервисов,
- Повысить качество обслуживания абонентов,
- Уменьшить нагрузку на контактные центры и офисы продаж,
- Расширить возможности монетизации различных типов услуг, включая 5G и eSIM.