



**Easy Payments.
Quality Engagement.**



En unik betallösning

Billogram är en ledande aktör på marknaden för återkommande betalningar. Vår digitala betallösning är framtagen för kundfokuserade bolag med abonnemangsbaserade tjänster och produkter.

På en marknad där all fokus ligger på att skapa enklaste möjliga betalning för kunden, är Billogram ensamma om att förena kundernas krav på en friktionsfri betalning med utställarens önskan om ökat kundengagemang.

När betalinformationen reduceras, transaktionen förenklas, valfriheten och transparensen ökar, ges det samtidigt utrymme för att kommunicera med kunderna på ett mer personligt och relevant sätt vid betalningen. Vår interaktiva lösning gör det möjligt.

Vår resa

Billogram föddes ur idén om att förnya en föråldrad faktureringsprocess och ersätta traditionella PDF- och pappersfakturer med ett interaktivt format. Det nya formatet tillåter oss att utveckla verktyg för att möta framtidens kund på dennes villkor, samtidigt som det möjliggör effektiv och personlig kommunikation mellan utställare och mottagare.

Utöver detta har Billogram utvecklat en egen betallösning. Den tillsammans med funktioner avseende hantering av reskontra, distribution och kravhantering, gör oss till en flexibel helhetslösning speciellt anpassad för företag med stora kundvolymen.

Din kund – din relation

Allt fler externa aktörer erbjuder tjänster som innebär att delar av betalflödet, och viktig kundkontakt, går utställaren förlorad. Som Billogramkund äger man däremot alltid sin kundrelation och därmed sin fordran. Vi fokuserar istället på att utveckla och förfinas de verktyg som krävs för att ni själva ska kunna erbjuda bästa möjliga betalupplevelse åt era kunder.

Betalningar och churn

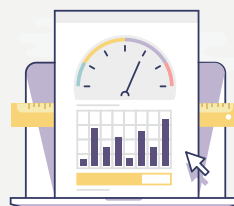
Digitaliseringen har förenklat processen för nya kunder att själva registrera sig via nätet, samtidigt som det har blivit ännu smidigare att byta leverantör, och ofta är det just dåliga betalupplevelser som får kunder att flytta på sig. En kundundersökning från Novus visar att betalningen utgör huvuddelen av den upplevda kundkontakten, samt att många utvärderar sitt avtal och sin leverantör vid betaltillfället.



75% av kunderna säger att fakturan är den enda kontakt de har med sin leverantör



1/4 överväger att lämna dig när fakturan kommer



78% säger att de gärna tar del av information om t.ex. förbrukning, surfmängd, bindningstid och liknande när de får fakturan



65% av kunderna tar gärna emot erbjudanden om nya avtal som passar dem bättre via fakturan

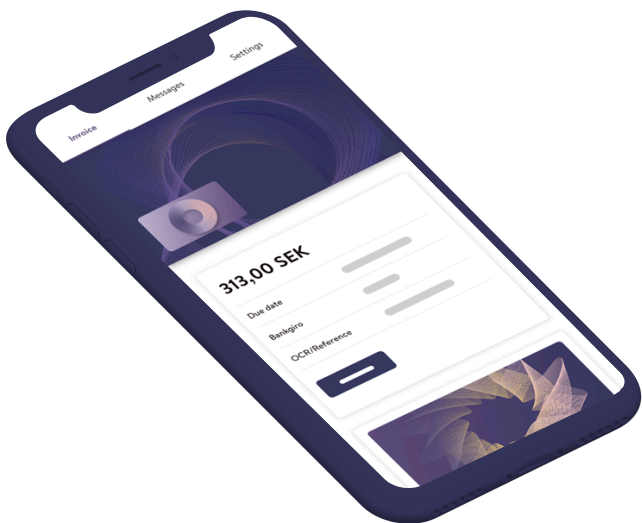
Källa: Novus Kundrelationsrapporten 2017

Betalningar som kundresor

Billogram gör det möjligt att förutse och bemöta olika kunders behov vid varje betalning. Med hjälp av kunddata kan kunderna segmenteras ner på individnivå, vilket gör det möjligt att designa unika betalresor för olika kundgrupper. I takt med att tekniken vidareutvecklas, kommer framtagandet av relevanta betalresor i stor utsträckning att automatiseras.

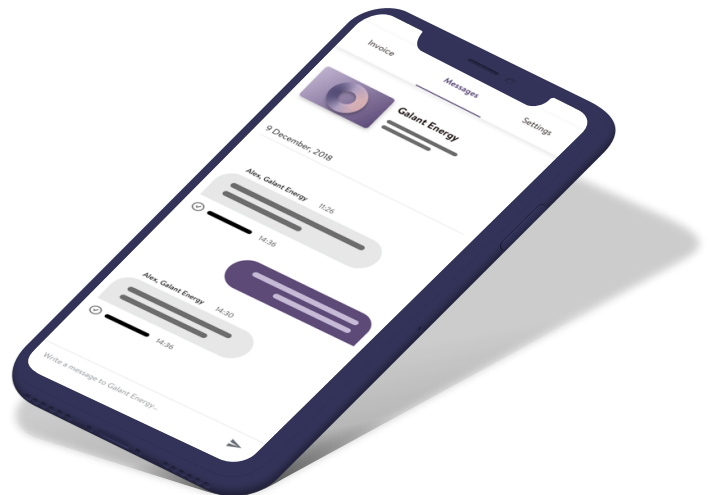
Ökat engagemang

Genom att presentera personlig information, relevanta erbjudanden och undersökningar, blir betalningen till en positiv del av kundresan, vilket också bidrar till en markant förbättring av kundupplevelsen. Betalningen blir därmed en viktig direktkanal för kundkommunikation och ett viktigt verktyg för såväl kundtjänst-, som marknad- och säljvdelningen.



Smidig integration

Med Billogram transformeras betallösningen utan att något tidskrävande eller komplicerat utvecklingsprojekt krävs. Lösningen bygger nämligen på en förenklad integrationsmetod som kan implementeras via API- eller fil-baserat och som anpassas efter existerande out/input-process. Enkelt förklarat, så tar Billogram emot den data/billingfil utställarens affärssystem idag producerar och presenterar denna på ett nytt interaktivt sätt. Integrationsprojekt med Billogram har 1 månads leddid och en ROI på under 3 månader.



En lång rad fördelar

Billogram erbjuder en resurssnål och kostnadseffektiv helhetslösning, som efter implementation direkt får en positiv effekt på företagets digitalisering och kundupplevelse. Utställaren får samtidigt tryggheten av att erbjuda en framtidssäkrad betallosning. Kunden får i sin tur friheten att välja när

och hur denne vill betala. Oavsett hur kunden väljer, så blir betalningen trygg, snabb och enkel. Slutligen får företaget möjligheten att kommunicera, engagera och erbjuda mer, allt detta när kundens uppmärksamhet naturligt riktas mot företaget – vid betalningstillfället.



Affärsnyttor

Digitalisering

Billogram har idag 82% digitala utskick och 18% papper, sett över alla kunder och deras slutkunder. Billogramkunder har reducerat antalet pappersfakturor med 20% på ett par månader, utan höga fakturaavgifter. Med digitaliseringen kommer kostnadsbesparingar, såväl som möjligheten att göra kundkommunikationen mer personlig och effektiv.

Betalningar

Idag står digitala betalsätt för 67% av alla betalningarna som görs via Billogram. Betalningar som görs via Swish eller BilloPay, eliminerar risken för felbetalningar, då OCR-numret är förifyllt, samtidigt som den manuella hantering av felbetalningar minimeras. Detta innebär kostnadsbesparingar, men även att kassaflödet stärks och kundupplevelsen förbättras.

Fakturor som skickas som webbformat via Billogram betalas i genomsnitt 14% tidigare än de som skickas som brev fakturor. Den webbaserade fakturan betalas i genomsnitt 0,2 dagar innan förfallodatum i jämförelse med traditionellt brevformat som i genomsnitt betalas 2 dagar* efter förfallodatum.

(*Källa: European Payment Report 2017 - Intrum)

Kundtjänst

Runt 30% av samtalen som inkommer till kundtjänst berör fakturan eller betalningar. Med Billogram elimineras ofta nära hälften av dessa, vilket sänker kostnader och frigör viktiga resurser till annat. En reduktion om 15% av den totala andelen inkommande samtal innebär också att frigjord tid kan läggas på t.ex. win-back eller andra värdeskapande aktiviteter.

Kundnöjdhet

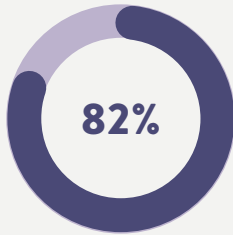
Billograms format ökar valfriheten och flexibiliteten för kunden, något som tillsammans med en enklare mer friktionsfri betalupplevelse, har en positiv inverkan på kundnöjdheten och företagets NPS (Net promoter score). Den procentuella ökningen av kundnöjdheten svarar ofta mot intäktsökningen, vilket innebär att all förändring har en direkt inverkan på intäkter och vinst.

När telekomutmanaren Vimla bytte till Billogram, gav 73% av kunderna betallösningen betyget 4 av 5 eller högre. Samtidigt uttryckte 60% att de gärna får fakturor från fler leverantörer via Billogram framöver.

Urval av kunder



Statistik



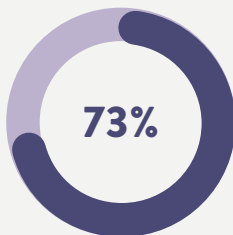
*av Billograms utskick
är digitala*



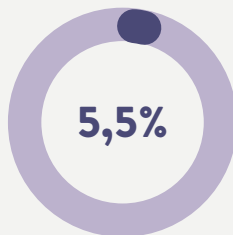
*av alla betalningar
via Billogram är digitala*



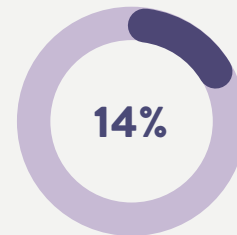
*reducering av kundtjänst-
ärenden som rör fakturan*



*av Vimlas kunder ger
Billogram 4 av 5 i betyg
eller högre*



*i klickfrekvens för erbjudanden
på Billograms engagemangsyta
(genomsnittet för display ads är
0,46% enligt Google)*



*tidigare betalas i genom-
snitt webbfakturor än
brevfakturor*

Produktnyttor

Omni-upplevelse

Kunden får samma upplevelse oavsett om betalningen sköts via e-faktura, sms, e-post, papper, internetbank eller via app och mina sidor.

Dynamisk faktura

Interaktivt format, intuitiv design och tydlig specifikation. Allt för att minimera friktionen runt kundens betalupplevelse.

QR-kod

Pappersfakturan kan tryckas med en QR-kod som enkelt konverterar kund från papper till digital distribution, på dennes villkor.

Enkla betalningar

Tillmötesgå morgondagens kundkrav genom ökad valfrihet och en framtidssäkrad betallosning. Betalsätt som: Swish, BilloPay (direktbetalning) och autogiro via digitalt bankgiro eller traditionellt BG, kommer automatiskt med Billogram.

Digitalt autogiro

Möjliggör digital anmälan av autogiro, utan blanketter och filer. Kunden signerar sitt autogiromedgivandet första gången med BankID.

Engagemangsytan

Olika information, erbjudanden och undersökningar kan presenteras vid varje betaltillfälle, vilket gör betalningen till en värdefull del av kundresan.

Automatiserade rutiner

Händelsekedjor kan skräddarsys för att automatisera rutiner. T.ex. kan en misslyckad autogirodragning trigga utskicket av en digital faktura som erbjuder/uppmärksammar användandet av enkla digitala betalsätt.

I fall där ett mailutskick misslyckas kan istället ett en pappersfaktura triggas.

Enkel integration

REST-API och filhantering som tillmötesgår utställarens situation idag och framöver.

Kundcentrerad kravhantering

Regler kan skräddarsys för olika kundsegment eller hanteras från fall till fall och alla avgifter tillfaller utställaren.

BI/Rapportering & Analytics

Värdefull information och underlag för att löpande analysera och se kunders betalmönster, kan delas till övriga interna system.

Realtidshantering av reskontra

Vårt automatiserade system tillåter realtidsrapportering och avläsning av transaktioner tre gånger per dag, även avvikelser hanteras dagligen.

Self-service

Mycket av den funktionalitet som idag kräver handpåläggning och som ofta orsakar kundtjänstären, kan kunder själva hantera med Billogram.



Webbfakturan

[Faktura](#)[Meddelanden](#)[Inställningar](#)

Att betala

395,00 SEK (inkl. moms)

Förfallodatum 28 februari 2019

Bankgiro 639-8770

OCR/Referensnr. 29489284124521

Betala

ERBJUDANDEN



Förnya ditt avtal - få rabatt

Ditt avtal går ut 29 mars 2019. Passa på att förnya det nu till ett rabatterat pris!

[Mer information](#)



Uppgradera till Global Plus

Dubbelt så mycket med Global Plus för endast 569 kr i månaden.

[Mer information](#)

Specifikation

Från Global AB

Till Anna Lundberg

Fakturadatum 31 januari 2019

Global Medium

#2023 | 25% moms

1st x 395,00

Kontakt

sales@billogram.com

www.billogram.com

Billogram AB
Klara södra kyrkogata 1
111 52 Stockholm

