

IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud

IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud

Bruksbetingelsene ("Bruksbetingelsene" eller "ToU") består av denne IBM Bruksbetingelser – Betingelser for et bestemt IBM SaaS-tilbud ("Betingelser for et bestemt IBM SaaS-tilbud") og dokumentet med tittelen IBM Bruksbetingelser - Generelle betingelser ("Generelle betingelser") som er tilgjengelig på følgende URL: <http://www.ibm.com/software/sla/sladb.nsf/sla/tou-gen-terms/>. Hvis det oppstår motstrid, gjelder Betingelser for et bestemt IBM SaaS-tilbud foran Generelle betingelser. Kunden aksepterer Bruksbetingelsene ved å bestille, åpne eller bruke IBM SaaS.

1. IBM SaaS

Følgende IBM SaaS-løsninger er dekket av disse Betingelsene for et bestemt IBM SaaS-tilbud:

- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Demographic
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Demographic Response
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Reporting Login
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Open-Ended Comment Item
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Scaled Survey Item
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Language
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Standard Norm
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Action Planning Feature
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Executive Summary
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Raw Data Extraction
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Participant Selected Demographics
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Pre-populated Demographics
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Pre-populated Participant Demographics
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Survey Champions Coaching
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Dashboard Report Generation
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Additional Language
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Participant Selected Demographics
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Dashboard Report Generation

2. Målenheter for omkostninger

IBM SaaS selges under en av følgende målenhet(er) for omkostninger som spesifisert i Transaksjonsdokumentet:

- a. "Tilgang" (Access) er en målenhet for anskaffelse av IBM SaaS. En Tilgang gir rett til å bruke IBM SaaS. Kunden må anskaffe en enkelt Tilgang-rettighet for å kunne bruke IBM SaaS i måleperioden som er oppgitt i Kundens Kjøpsbevis (PoE) eller Transaksjonsdokument.
- b. "Kvalifisert deltaker" (Eligible Participant) er en målenhet for anskaffelse av IBM SaaS. En Kvalifisert deltaker er en unik person som er ansatt i Kundens Konsern, uavhengig av om vedkommende har tilgang til IBM SaaS eller ikke, eller en unik person som på annen måte er betalt av eller handler på vegne av Kundens Konsern, og som har tilgang til IBM SaaS. Det må anskaffes tilstrekkelig antall rettigheter for å dekke antall Kvalifiserte deltakere i Kundens Konsern i løpet av måleperioden som er oppgitt i Kundens Kjøpsbevis (PoE) eller Transaksjonsdokument.

- c. "Engasjement" (Engagement) er en målenhet for anskaffelse av tjenestene. Et Engasjement består av spesialist- og/eller opplæringstjenester knyttet til IBM SaaS. Det må anskaffes tilstrekkelig antall rettigheter for å dekke hvert Engasjement.

3. Priser og fakturering

Beløpet som skal betales for IBM SaaS, er oppgitt i et Transaksjonsdokument.

3.1 Oppsett

Oppsettomkostninger fremkommer i et Transaksjonsdokument.

3.2 On-Demand

On-demand-alternativer blir fakturert i den måneden Kunden bestiller on-demand-alternativet, til prisen som er angitt i Transaksjonsdokumentet.

3.3 Ekstra volum

Hvis Kundens faktiske bruk av IBM SaaS i måleperioden overstiger rettighetene som fremkommer i Kundens kjøpsbevis (PoE), blir Kunden fakturert for slikt ekstra volum i samsvar med det som er oppgitt i Transaksjonsdokumentet.

4. Alternativer for avtaleperiode og fornyelse

4.1 Avtaleperiode

Avtaleperioden for IBM SaaS starter den dagen IBM varsler Kunden om at Kunden har tilgang til de delene av IBM SaaS som er beskrevet i Transaksjonsdokumentet. Kjøpsbeviset eller Transaksjonsdokumentet bekrefter den nøyaktige start- og sluttdatoen for avtaleperioden, og beskriver hvordan eller om avtaleperioden vil bli fornyet. Kunden kan øke Kundens bruksnivå for IBM SaaS i løpet av avtaleperioden ved å kontakte IBM eller en IBM Business Partner. IBM bekrefter det økte bruksnivået i et Transaksjonsdokument.

4.2 Alternativer for fornyelse av avtaleperiode for IBM SaaS

Det fremkommer i Kundens Kjøpsbevis om IBM SaaS blir fornyet ved slutten av avtaleperioden, ved følgende beskrivelser:

4.2.1 Automatisk fornyelse

Hvis Kundens Transaksjonsdokument angir at Kundens fornyelse er automatisk, kan Kunden si opp IBM SaaS-avtaleperioden som er i ferd med å utløpe, med 90 dagers skriftlig forhåndsvarsel før utløpsdatoen som er angitt i Transaksjonsdokumentet. Hvis IBM eller en IBM Business Partner ikke mottar et slikt oppsigelsesvarsel innen utløpsdatoen, blir den utløpende avtaleperioden fornyet automatisk enten for ett år eller for samme varighet som den opprinnelige avtaleperioden, avhengig av hva som fremgår av Kjøpsbeviset.

4.2.2 Fortløpende fakturering

Når Transaksjonsdokumentet angir at Kundens fakturering er fortløpende, har Kunden fortsatt tilgang til IBM SaaS og blir fortløpende fakturert for bruken av IBM SaaS. Hvis Kunden ønsker å opphøre med bruken av IBM SaaS og stoppe den fortløpende faktureringsprosessen, må Kunden gi IBM eller en IBM Business Partner 90 dagers skriftlig forhåndsvarsel om oppsigelse av IBM SaaS. Ved oppsigelse av Kundens tilgang blir Kunden fakturert for alle utestående beløp for tilgang i måneden oppsigelsen trer i kraft.

4.2.3 Fornyelse nødvendig

Når Transaksjonsdokumentet angir at Kundens fornyelsestype er "terminate", avsluttes IBM SaaS ved utløpet av avtaleperioden, og Kundens tilgang til IBM SaaS blir fjernet. Hvis Kunden ønsker fortsatt bruk av IBM SaaS etter sluttdatoen, må Kunden sende en bestilling til Kundens IBM-salgsrepresentant eller IBM Business Partner for å anskaffe en ny abonnementsperiode.

5. Teknisk støtte

Det gis grunnleggende kundestøtte til IBM SaaS-løsningen og Aktiveringsprogramvaren, hvis dette er aktuelt, i Abonnementsperioden. Tilgjengelig teknisk støtte og kundestøtte er beskrevet her:

<http://www.ibm.com/software/support/kenexa/supportusv.html>

6. Tilleggsbetingelser for IBM SaaS

6.1 Safe Harbor-sertifisering

IBM retter seg etter U.S. - EU Safe Harbor Framework slik det er angitt av det amerikanske handelsdepartementet (United States Department of Commerce) vedrørende innsamling, bruk og oppbevaring av informasjon samlet inn fra Den europeiske union. Mer informasjon om Safe Harbor og tilgang til IBMs sertifiseringserklæring finnes på <http://www.export.gov/safeharbor/>.

6.2 Normative datarettigheter

Uavhengig av hva som ellers fremgår, skal IBM kun i forbindelse med normative undersøkelser, analyser og rapporteringsformål kunne beholde og bruke Kundens innhold som er levert IBM under disse Bruksbetingelsene, i aggregert, anonymt format (slik at Kunden ikke kan identifiseres som kilde for den konfidensielle informasjonen, og slik at identifiserbare personopplysninger som gjør det mulig å identifisere de enkelte ansatte og/eller arbeidssøkere, er fjernet). Bestemmelsene i dette punktet skal videreføres etter at transaksjonen opphører eller utløper.

6.3 Retur eller fjerning av Kundens data

Ved opphør eller utløp av Bruksbetingelsene eller Avtalen skal IBM, med forbehold om IBMs retningslinjer for sikkerhetskopiering og oppbevaring, på skriftlig forespørsel fra Kunden slette eller returnere alle Personopplysninger som har vært gjort tilgjengelig for IBM SaaS, til Kunden.

6.4 Datainnsamling

Kunden aksepterer at IBM kan bruke cookie- og sporingsteknologi for å samle inn identifiserbare personopplysninger ved innsamling av bruksstatistikk og informasjon utformet for å forbedre brukeropplevelsen og/eller tilpasse interaksjonen med brukerne i samsvar med <http://www-01.ibm.com/software/info/product-privacy/index.html>. Der dette kreves av gjeldende lovgivning, bekrefter Kunden at Kunden har varslet brukerne og innhentet deres samtykke vedrørende alt beskrevet ovenfor.

Vedlegg A

IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud er en SaaS-løsning som gjør det mulig for Kunden å utføre en undersøkelse for inntil 10.000 av Kundens ansatte.

1. IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud

IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud omfatter følgende:

- leverer tjenestene for implementering av 1 undersøkelse (utarbeidelse av spørreskjema, utlevering av undersøkelse, instruksjoner for bruk på rapporteringssted);
- IBMs 38 kjerneelementer for engasjementsundersøkelser (standard undersøkelsesinnhold nødvendig);
- inntil 10 tilleggselementer fra IBMs supplerende databank og/eller egendefinerte kundefragmenter;
- inntil 2 åpne kommentarspørsmål;
- inntil 5 deltakervalgte demografispørsmål, hvert med inntil 15 svaralternativer;
- velkomstbrev for kundeundersøkelse;
- utlevering av nettbasert undersøkelse på 1 språk (basert på gjeldende liste over tilgjengelige språk);
- 1 papirbasert undersøkelse i PDF-format på 1 språk for registrering av Kundens data;
- felles tilgang til undersøkelse (alle brukere får tilgang via samme Internett-adresse (kalt "URL");
- 1 kommunikasjonsmal som gir Kunden eksempler på hvordan Kunden kan snakke med de ansatte om undersøkelsen og reklamere for den;
- en enkelt felles tilgang til all rapportering av undersøkelsesresultater;
- datatilgang som omfatter demografisk analyse av antall svar, undersøkelsesdeler og undersøkelsesspørsmål, identifisering av undersøkelselementer med høyeste og laveste poengsum, engasjementanalyse som inkluderer "key driver analysis" (identifiserer ti høyeste korrelasjoner til de ansattes engasjementindeks), ordrett gjengitte kommentarer, konsolidert rapport med mulighet for å opprette rapporter i Excel- og PDF-format, og en tilpasset rapportveiviser;
- IBM Kenexas generelle benchmark (gjennomsnitt for liknende undersøkelser på tvers av mange organisasjoner) som gjør det mulig for Kunden å sammenlikne sine undersøkelsesresultater med resultatene til andre organisasjoner ved hjelp av de 38 kjerneelementene for engasjementsundersøkelser;
- 3 Manager's Guides på engelsk som spesielt omhandler i) tolkning av rapporter, ii) møter angående tilbakemeldinger, og iii) planlegging av tiltak;
- 1 Word-dokument på engelsk som inneholder spørsmål for fokusert lytting og eksempler på tiltak;
- levering og lagring av data i Abonnementsperioden og inntil 1 år etter levering av data for siste undersøkelse;
- tilordning av tilgjengelige historiske ikke-tredjeparts undersøkelsesdata (etter første utlevering av undersøkelse) med løpende SaaS-abonnement; og
- e-poststøtte for undersøkelsesdeltakere på engelsk under utlevering av undersøkelsen.

2. Valgbare tilbud

- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Demographic – ett ekstra demografispørsmål inkludert i undersøkelsen i tillegg til de 5 demografispørsmålene som er inkludert i basisløsningen. Hvert ekstra demografispørsmål omfatter inntil 15 svaralternativer.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Demographic Response – ett ekstra svaralternativ inkludert for et demografispørsmål i tillegg til de 15 svaralternativene som er inkludert i basisløsningen for hvert demografispørsmål.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Open-Ended Comment Item – ett ekstra kommentarelement inkludert i undersøkelsen i tillegg til de 2 åpne kommentarelementene som er inkludert i basisløsningen.

- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Scaled Survey Item – et ekstra element inkludert i undersøkelsen (i tillegg til de 38 kjerneelementene for engasjementsundersøkelser og 10 tilleggselementer) som bruker svarskalaen "Strongly Disagree, Disagree, Neutral, Agree, Strongly Agree og Don't Know".
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Language – levering av undersøkelselementer (38 kjerneelementer for engasjementsundersøkelser og IBMs supplerende elementer) og standardtekst på et språk i tillegg til det ene språket som er inkludert i basisløsningen.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Participant Selected Demographics – en utleveringsmetode for undersøkelsen der deltakerne mottar en invitasjon via e-post til å delta i undersøkelsen ved hjelp av en unik undersøkelses-URL, og demografidata er fylt ut på forhånd for hver deltaker og demografidelen av undersøkelsen er skjult for deltakerne. Kunden må levere en Excel-fil eller tabulatordelelt tekstfil med fornavn, etternavn, e-postadresse, en unik identifikator og demografiinformasjon for hver deltaker.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Pre-Populated Demographics – demografidata er fylt ut på forhånd for hver deltaker og demografidelen av undersøkelsen er skjult for deltakerne. Kunden må levere en Excel-fil eller tabulatordelelt tekstfil med fornavn, etternavn, e-postadresse, en unik identifikator og demografiinformasjon for hver deltaker.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Pre-Populated Participant Demographics – en utleveringsmetode for løsningen IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Pre-Populated Demographics der kvalifiserte deltakere får tilgang til undersøkelsen ved å oppgi et brukernavn og passord levert av Kunden. Deltakerne mottar nettstedets-URL, brukernavn og passord for pålogging og organisasjonsinformasjon direkte fra Kunden.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Reporting Login – en pålogging for rapportering i tillegg til den delte tilgangspåloggingen som er inkludert i basisløsningen. Hver rapporteringspålogging har unik legitimasjon for IBMs datarapporteringsnettsted og kan ha begrenset tilgang til rapportdataene.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Dashboard Report Generation – funksjonalitet for å produsere en PowerPoint-rapport som oppsummerer data (antall svar, ansattes engasjement (Employee Engagement Index), ytelsesforbedring (Performance Enablement Index) og viktige drivkrefter for engasjement) fra IBMs datarapporteringsnettsted. Inntil tre datagrupper kan velges for Dashboard-rapporten.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Standard Norm – et nivå av normative data levert i tillegg til IBM Kenexas generelle benchmark. Denne funksjonen gjør det mulig for Kunden å sammenlikne sine undersøkelsesresultater med resultatene til organisasjoner i en høyere benchmark i enten IBM Kenexa 75-persentil-benchmark eller IBM Kenexa 90-persentil-benchmark.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Action Planning Feature – et verktøy for brukere (for eksempel i personalavdelingen) for registrering og sporing av informasjon om planlegging av tiltak. Brukerne har når som helst tilgang til handlingsplaner for oppdatering av informasjon. En oversikt over alle handlingsplaner som er registrert av en bruker, kan lastes ned i en Excel-rapport.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Executive Summary – IBM utarbeider en PowerPoint-presentasjon som skal gi meningsfylt innsikt og forslag til tiltak i tillegg til et sammendrag av undersøkelsesdataene. Dette sammendraget er beregnet på Kundens øverste ledelse samt nøkkelpersonell i personalavdelingen.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Survey Champions Coaching – IBM avholder en telefonkonferanseworkshop på inntil to timer etter at undersøkelsen er avsluttet, for inntil 20 av Kundens ledere. Workshopen skal hjelpe Kunden med å 1) forstå dataene fra undersøkelsen, 2) gjennomgå dataene i arbeidsgrupper, og 3) treffe tiltak for resultatene av undersøkelsen.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Raw Data Extraction – IBM oppretter en Excel-fil som inneholder rådata (deltakersvar) fra undersøkelsen. Excel-filen inneholder svardata, spørsmålskoder og spørsmålstekst fra undersøkelsen. Spørsmål med skalerte svar rapporteres som numeriske verdier. Spørsmål med svar i fri tekst rapporteres ordrett. Demografielementer rapporteres som tekst. Identifiserbare personopplysninger er ikke med i rådataene.

3. IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud

IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud gir samme grunnleggende funksjonalitet som IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud beskrevet ovenfor, unntatt følgende:

a. følgende er ikke inkludert:

- (1) IBMs generelle benchmark;
- (2) 3 Manager's Guides på engelsk som spesielt omhandler i) tolkning av rapporter, ii) møter angående tilbakemeldinger, og iii) planlegging av tiltak;
- (3) 1 Word-dokument på engelsk som inneholder spørsmål for fokusert lytting og eksempler på tiltak; og
- (4) 1 kommunikasjonsmal som gir Kunden eksempler på hvordan Kunden kan snakke med de ansatte om undersøkelsen og reklamere for den; og

b. valgbare tilbud begrenset til de som er beskrevet nedenfor.

4. Valgbare tilbud

- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Additional Language – levering av undersøkelseelementer (38 kjerneelementer for engasjementsundersøkelser og IBMs supplerende elementer) og standardtekst på et språk i tillegg til det ene språket som er inkludert i basisløsningen.
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Participant Selected Demographics – IBM skaffer en utleveringsmetode for undersøkelsen der brukerne mottar en invitasjon via e-post til undersøkelsen med en unik undersøkelses-URL, og velger demografiinformasjon i undersøkelsen. Kunden må levere en Excel-fil eller tabulatordelet tekstfil med fornavn, etternavn, e-postadresse og en unik identifikator for hver deltaker.
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Dashboard Report Generation – funksjonalitet for å produsere en PowerPoint-rapport som oppsummerer data (antall svar, ansattes engasjement (Employee Engagement Index), ytelsesforbedring (Performance Enablement Index) og viktige drivkrefter for engasjement) fra IBMs datarapporteringsnettsted. Inntil 3 datagrupper kan velges for Dashboard-rapporten.