

IBM Silverpop Engage

使用条款 (“ToU”) 由 IBM 使用条款 - 特定于 SaaS 的产品服务条款 (“特定于 SaaS 的产品服务条款”) 以及标题为“IBM 使用条款 - 通用条款 (“通用条款”)”组成, 可通过以下 URL 获得:

<http://www.ibm.com/software/sla/sladb.nsf/sla/tou-gen-terms/>。

如果发生冲突, 那么这些“特定于 SaaS 的产品服务条款”优先于“通用条款”。订购、访问或使用 IBM SaaS, 即表示客户接受此 ToU。

此 ToU 受适用的“IBM Passport Advantage 国际协议”、“IBM Passport Advantage Express 国际协议”或“针对所选的 IBM SaaS 产品的 IBM 国际协议” (“协议”) 的管辖, 这些协议与此 ToU 构成完整的协议。

1. IBM SaaS

以下 IBM SaaS 产品服务受这些“特定于 SaaS 的产品条款”的管辖:

- IBM Silverpop Engage – Message
- IBM Silverpop Engage – Database
- IBM Silverpop Transact for Engage – Database
- IBM Silverpop Multi-Factor Authentication
- IBM Silverpop Social Sign-In
- IBM Silverpop Inbox Monitoring
- IBM Silverpop Universal Behaviors
- IBM Silverpop Universal Behaviors Additional Data History – Less than 1 Million Database Records
- IBM Silverpop Universal Behaviors Additional Data History – Less than 5 Million Database Records
- IBM Silverpop Universal Behaviors Additional Data History – Unlimited Database Records
- IBM Silverpop Mobile Connector
- IBM Silverpop Web Analytics Integration
- IBM Silverpop CRM Integration with Scribe
- IBM Silverpop Email Insights - Bronze
- IBM Silverpop Email Insights - Silver
- IBM Silverpop Email Insights - Gold
- IBM Silverpop Email Insights - Platinum
- IBM Silverpop Email Insights Additional Email Preview
- IBM Silverpop Email Insights Additional 100 Thousand Email Opens
- IBM Silverpop Additional IP Address
- IBM Silverpop Additional Domain
- IBM Silverpop Fast Start
- IBM Silverpop Fast Start Enterprise
- IBM Silverpop Customer Enablement
- IBM Silverpop Managed Enablement
- IBM Silverpop Product Consulting – Bronze
- IBM Silverpop Product Consulting – Silver
- IBM Silverpop Product Consulting – Gold
- IBM Silverpop Managed Services – Bronze
- IBM Silverpop Managed Services – Silver
- IBM Silverpop Managed Services – Gold

- IBM Silverpop IP Reputation Warm Up

2. 收费计量

IBM SaaS 根据交易文档中指定的以下费用标准之一出售：

- 访问权**是获取 IBM SaaS 时所采用的计量单位。“访问权”即使用 IBM SaaS 的权利。客户必须获得一份单独的访问权利，才能在权利证明 (PoE) 或订单文档中所指定的评估期间使用 IBM SaaS。
- 应用程序实例**是获取 IBM SaaS 时所采用的一种计量单位。连接到 IBM SaaS 的应用程序的每一个实例都需要一份应用程序实例权利。如果应用程序包含多个组件，每个组件都为不同的目的和/或用户群提供服务，并且每个组件都可连接到 IBM SaaS 或由 IBM SaaS 进行管理，那么每个此类组件都被视为一个单独的应用程序。此外，应用程序的测试、开发、登台和生产环境均被认为是应用程序的单独实例，每个实例都必须获得一份权利。单一环境中的多个应用程序实例，每一个均被认为是应用程序的单独实例，每个实例都必须获得一份权利。客户必须获取足够的权利，以涵盖客户的权利证明 (PoE) 或交易文档中规定的度量时间段内连接到 IBM SaaS 的应用程序实例的数量。
- 授权用户**是获取 IBM SaaS 时所采用的一种计量单位。客户必须为每位唯一的“授权用户”取得单独且专有的权利，使其能够以任何方式，通过任何途径直接或间接地（例如：通过多路复用程序、设备或应用程序服务器）访问 IBM SaaS。客户必须获取足够的权利，以涵盖客户的权利证明 (PoE) 或交易文档中所指定的评估期间授权访问 IBM SaaS 的授权用户的数目。
- 数字消息**是获取 IBM SaaS 时所采用的一种计量单位。数字消息是 IBM SaaS 管理和处理的电子通信。客户必须获得足够的权利以涵盖客户的权利证明 (PoE) 或交易文档中指定的评估期间内 IBM SaaS 所管理和处理的数字消息总数。
- 服务项目**是获取 IBM SaaS 时所采用的一种计量单位。服务项目包含与 IBM SaaS 相关的专业服务和/或培训服务。必须获取足够的权利以涵盖每项服务项目。
- 事件**是获取 IBM SaaS 时所采用的一种计量单位。事件权利基于与使用 IBM SaaS 相关的特定事件的出现次数。特定于某一 IBM SaaS 和事件类型的事件权利不可与其他 IBM SaaS 或事件类型的事件权利相交换或聚集。客户必须获取足够的权利以涵盖权利证明 (PoE) 或交易文档中所指定的测量期间发生的每个事件。
- 实例**是获取 IBM SaaS 时所采用的计量单位。实例是对 IBM SaaS 特定配置的访问。必须针对权利证明 (PoE) 或交易文档中规定的度量时间段内可访问和使用的每个 IBM SaaS 实例获取足够的权利。
- 名称识别**是获取 IBM SaaS 时所采用的一种计量单位。名称识别是用于提高电子邮件送达率的因特网协议 (IP) 地址和/或域名的组合。客户必须获取足够的权利以涵盖 IBM SaaS 内为客户创建的名称识别数。
- 千条数据库记录**是获取 IBM SaaS 时所采用的一种计量单位。数据库记录是数据库中与单个实体相关的字段集合，可作为单个单元进行访问。每个“千条数据库记录”权利表示一个“千条数据库记录”。客户必须获得足够的“千条数据库记录”权利，以涵盖客户的权利证明 (PoE) 或交易文档中指定的度量期间内 IBM SaaS 可处理的数据库记录总数。

3. 费用和计费

IBM SaaS 的应付金额在交易文档中进行说明。

3.1 Set-Up Charges and On Demand Charges

在交易文档中指定安装费用。IBM 将在初始配置 Set-up 部件时收取安装费。在客户使用按需应变选项的月份内，将按照交易文档中规定的价格对按需应变选项开具发票。

- IBM Silverpop Additional Domain Setup 和 IBM Silverpop Additional Domain On Demand Setup
该服务更新 IBM SaaS 环境，可在 IBM Silverpop Engage 所提供的使用量之外使用额外的名称识别。
- IBM Silverpop CRM Integration Setup
该服务更新 IBM SaaS 环境，可将一个特定 CRM 实例与单个 Silverpop Engage 数据库集成。

c. IBM Silverpop Fast Start Setup

该服务对新加入 Silverpop Engage 的客户，提供最多 15 小时的远程产品咨询。该服务项目通过安排的会议提供初始安装和扩展培训指南，以更好满足客户需求，涉及的主题包括：配置、交付/扩展、初始数据装入、初始邮件发送、现成的报告功能以及其他高级 Silverpop Engage 功能支持。必须在新客户服务项目的头 90 天内使用服务时间。

d. IBM Silverpop Fast Start Enterprise Setup

该服务针对新加入 Silverpop Engage 的客户，提供最多 30 小时的远程产品咨询。该服务项目通过安排的会议提供初始安装和扩展培训指南，以更好满足客户需求，涉及的主题包括：配置、交付/扩展、初始数据装入、初始邮件发送、现成的报告功能以及其他高级 Silverpop Engage 功能支持。必须在新客户服务项目的头 90 天内使用服务时间。

e. IBM Silverpop Customer Enablement Setup

该服务提供最多 300 小时有关 IBM Silverpop Engage 解决方案推荐用法的远程交付产品和技术咨询、最佳实践和指南。这包括发现、项目计划和资源计划制定、咨询、集成规划与设计、文档记录以及与客户达成一致的项目管理。该服务额外提供最多 50 小时的远程受管服务，包括列表和邮件导入、市场细化管理、评分模型创建、资产准备/配置、营销活动部署、报告和代表客户的其他生产活动。

f. IBM Silverpop Managed Enablement Setup

该服务提供最多 150 小时有关 IBM Silverpop Engage 推荐用法的远程交付产品和技术咨询、最佳实践和指南。这包括发现、项目计划和资源计划制定、咨询、集成规划与设计、文档记录以及与客户达成一致的项目管理。该服务额外提供最多 250 小时的远程受管服务，包括列表和邮件导入、市场细化管理、评分模型创建、资产准备/配置、营销活动部署、报告和代表客户的其他生产活动。

g. IBM Silverpop Product Consulting – Bronze Setup

该服务提供最多 75 小时有关 IBM Silverpop Engage 推荐用法的远程交付产品和技术咨询、最佳实践和指南。这包括发现、项目计划和资源计划制定、咨询、集成规划与设计、文档记录以及与客户达成一致的项目管理。

h. IBM Silverpop Product Consulting – Silver Setup

该服务提供最多 175 小时有关 IBM Silverpop Engage 推荐用法的远程交付产品和技术咨询、最佳实践和指南。这包括发现、项目计划和资源计划制定、咨询、集成规划与设计、文档记录以及与客户达成一致的项目管理。

i. IBM Silverpop Product Consulting – Gold Setup

该服务提供最多 300 小时有关 Silverpop Engage 推荐用法的远程交付产品和技术咨询、最佳实践和指南。这包括发现、项目计划和资源计划制定、咨询、集成规划与设计、文档记录以及与客户达成一致的项目管理。

j. IBM Silverpop Managed Services – Bronze Setup

该服务提供最多 50 小时的远程受管服务，包括列表和邮件导入、市场细化管理、评分模型创建、资产准备/配置、营销活动部署、报告和代表客户的其他生产活动。

k. IBM Silverpop Managed Services – Silver Setup

该服务提供最多 150 小时的远程受管服务，包括列表和邮件导入、市场细化管理、评分模型创建、资产准备/配置、营销活动部署、报告和代表客户的其他生产活动。

l. IBM Silverpop Managed Services – Gold Setup

该服务提供最多 250 小时的远程受管服务，包括列表和邮件导入、市场细化管理、评分模型创建、资产准备/配置、营销活动部署、报告和代表客户的其他生产活动。

m. IBM Silverpop IP Reputation Warm Up Setup and IBM Silverpop IP Reputation Warm Up On Demand Setup

该服务在 30 天内提供最多 35 小时的远程受管服务，以扩展 IBM Silverpop Engage 使用的单一 IP 地址。出于建立信誉的目的，包括最多包含两封非关键、非时间敏感型电子邮件（需要自己提供支持 HTML 的邮件内容）。该服务不保证白名单列表或 IP 扩展成功，因为这取决于多个外部因素。

3.2 部分月度费用

部分月度费用是按比例向客户收取的日费率。部分月度费用以从 IBM 通知客户可访问 IBM SaaS 之日起的该部分月的剩余天数为准进行计算。

3.3 盘盈费用

如果评估期间客户对 IBM SaaS 的实际使用超出了 PoE 所声明的权利，那么将按照交易文档中的规定向客户开具盘盈账单。

对于具有数字消息收费计量的 IBM SaaS，IBM 将基于客户订购的数字消息权利的选定计费频率向客户开具发票。将对实际使用情况进行计量，如果实际消息使用量超出订购周期内最多 12 个月度度量周期累计的授权消息总数，那么将要求支付盘盈费用。

达到累计总数之后，将根据 PoE 中指定的超额费率，每月向客户开具盘盈费用的发票（延付）。除基本每月权利费用之外，还应支付此类盘盈费用。

如果订购周期超过 12 个月，那么累计权利总数将基于 12 个月度度量周期来计算。在第 12 个月度度量周期后，累计总数将重置为零。下一个 12 个月度度量周期的盘盈费用应在实际消息使用量超出此 12 个月度度量周期累计的授权消息总数之后支付。

如果订购周期不足 12 个月，或者订购周期内剩余不足 12 个月度周期，那么订购中剩余的月度权利数将作为累计授权消息总数。

a. 示例 1:

客户具有 12 个月订购周期，并且已购买每月一百万条数字消息。如果客户在 12 个月订购周期结束之前发送超过 1200 万条数字消息，那么下一个月将就超出的数量向客户开具发票，后续月份的所有用量将于订购周期末再计费（延付）。

b. 示例 2:

客户具有 3 年订购周期，并且已购买每月一百万条数字消息。如果客户在第一个 12 个月周期结束之前发送超过 1200 万条数字消息，那么下一个月将就超出的数量和截至 12 个月周期末的所有用量向客户开具发票。在每 12 个月的周期结束时，将重置用量计数。如果客户在下一个 12 个月周期结束之前发送超过 1200 万条数字消息，那么下一个月将就超出的数量向客户开具发票，后续月份的所有用量将于用量计数重置之后或者剩余订购周期结束时再计费（延付）。

4. IBM SaaS 订购周期续约选项

客户的 PoE 通过指定以下某项，规定 IBM SaaS 在订购周期结束时是否续约：

4.1 自动续约

如果客户的 PoE 规定客户续约自动进行，那么客户可以在 PoE 中规定的到期日期前至少 90 天，以书面方式请求客户的 IBM 销售代表或 IBM 业务合作伙伴终止到期的 IBM SaaS 订购周期。如果 IBM 或 IBM 业务合作伙伴在到期日期前未收到此类终止通知，那么到期订购周期将按照 PoE 中的规定自动续约 1 年或与原始订购周期相同。

4.2 持续计费

当 PoE 表明客户的续约正连续进行时，客户将能够继续访问 IBM SaaS，并且将对 IBM SaaS 的持续使用收到账单。要终止使用 IBM SaaS 并停止持续计费过程，客户必须提前 90 天向 IBM 或 IBM 业务合作伙伴提供请求取消其 IBM SaaS 的书面通知。在取消客户访问之后，将在取消生效月份就未偿付的访问费用向客户开具账单。

4.3 需要续约

当 PoE 指出客户续约类型为“终止”时，IBM SaaS 将在订购周期结束时终止，并且将除去客户对 IBM SaaS 的访问权。要在结束日期之后继续使用 IBM SaaS，客户需要通过客户的 IBM 销售代表或 IBM 业务合作伙伴下订单，以购买新的订购周期。

5. 技术支持

在订购周期内，为 IBM Cloud Service 产品和支持软件提供技术支持（如适用）。此类技术支持附随于 IBM SaaS，不会作为单独的产品提供。

可在以下 URL 中找到技术支持信息和用于提交 IBM Silverpop Engage 支持请求的链接：

<http://www.ibm.com/software/info/silverpop/support/>。

6. IBM SaaS 产品附加条款

6.1 支持软件

IBM SaaS 产品服务可能包含 IBM 或第三方供应商提供的“支持软件”。如果客户下载或安装任何“支持软件”，则客户同意不会将此类“支持软件”用于帮助或支持客户对 IBM SaaS 的访问和使用之外的用途。如果在下载或安装“支持软件”时，随支持软件提供了单独的许可协议（例如，IBM 无保证程序的国际许可协议（“ILAN”）或其他 IBM 或第三方许可协议），则此类单独协议将规范其使用。客户同意通过接受此 ToU 或下载、安装或使用“支持软件”的方式接受此类条款。

6.2 安全港合规性与欧盟数据保护

IBM 遵守美国商务部制订的关于收集、使用和保留从欧盟成员国和瑞士收集的信息的“美国-欧盟”以及“美国-瑞士”安全港框架。有关“安全港协议”的更多信息，或者要访问 IBM 的认证声明，请访问：

<http://www.export.gov/safeharbor/>。

如果客户将个人数据提供给 IBM SaaS，那么在客户和 IBM 之间，客户被视为是个人数据的唯一控制者，并且客户指定 IBM 作为此类个人数据的处理机构（根据欧盟指令 95/46/EC 中条款之规定）。IBM 将仅在根据此 TOU 提供 IBM SaaS 所需的范围内处理此类个人数据。IBM 将合理协助客户，确保客户满足任何法律要求，包括向客户提供对个人数据的访问权。客户同意，IBM 可以将客户向 IBM SaaS 提供的内容（包括任何个人数据）跨境传输到位于美国的 IBM 业务场所。如果 IBM 更改其处理或保护个人数据的方式，并且此类更改会导致客户违反适用的数据保护法律，客户可以在 IBM 发出更改通知后的三十 (30) 天内终止受到影响的 IBM SaaS。

6.3 数据收集

客户同意：(i) 提供指向客户 Web 站点的使用条款和隐私策略的清晰明确的链接，包括指向 IBM (<http://www.ibm.com/software/marketing-solutions/privacy/index.html>) 和客户的数据收集和使用实践的链接，(ii) 提供声明，说明 IBM 将代表客户在访客的计算机上放置 Cookies 和清晰的 gif/web 信标，并说明此类技术的用途和效果，以及 (iii) 按照法律的要求，当客户或者 IBM 代表客户在 Web 站点访客的设备上放置 Cookies 和清晰的 gif/web 信标放置之前，预先征得访客的同意。

客户知晓并同意，在 IBM SaaS 正常运行和支持过程中，IBM 可向客户（客户的员工和承包商）通过跟踪和其他技术收集有关 IBM SaaS 使用情况的个人信息。IBM 籍此收集 IBM SaaS 的使用统计信息和有效性信息，以改善用户体验和/或定制客户与 IBM 之间的互动。客户确认自己将获得或已获得同意，允许 IBM 在遵守适用的法律的前提下，在 IBM、其他 IBM 公司及其分包商内部处理收集到的个人信息以用于上述目的，无论我们和 IBM 的分包商在何处开展业务。IBM 将履行您的员工和承包商访问、更新、纠正或删除所收集的个人信息请求。

6.4 派生的获益场所

基于客户指定为接收 IBM SaaS 获益的场所缴纳税款（如果适用）。除非客户向 IBM 提供其他信息，否则 IBM 将基于订购 IBM SaaS 时列为主要获益场所的业务地址应用税项。客户负责保持随时更新此类信息，并将任何更改提供给 IBM。

6.5 分发列表

未经个人同意，客户不得将包含任何个人电子邮件地址的分发列表用于 IBM SaaS 以用来专门接收来自客户的电子邮件，除非客户与此类人员存在业务或个人关系。客户需要在每条消息中包含有效的退订机制。

6.6 禁止转售

客户使用 IBM SaaS 的权利仅限于客户自身。未经 IBM 事先书面同意，客户不得转售 IBM SaaS，也不得向第三方（非代表您工作的员工或承包商）提供对 IBM SaaS 的访问。

6.7 数据保留时间

IBM SaaS 中的特定数据元素在 IBM SaaS 中将会被保留如下：电子邮件消息和内容、未使用的数据库和模板 - 450 天；已知访问者的 Web 跟踪 - 180 天；匿名访问者的 Web 跟踪 - 30 天；Universal Behaviors - 180 天（“数据保留周期”）。在“数据保留周期”到期后，这些数据元素可能会从 IBM 网络和系统中被移除，在任何情况下，订购周期终止或到期 30 天后，IBM 可以销毁这些数据元素的所有副本以及任何其他相关的客户数据。客户需要（自行）保留提供给 IBM SaaS 的所有内容的备份。

6.8 第三方代码声明

IBM SaaS 包含以下软件，不得将这些软件用于恶意目的：janrain4j_1.1.0、JSON、JSON-lib-2.3、JDK15、flexjson 和 packtag。

附录 A

1. IBM Silverpop Engage

IBM Silverpop Engage 是一种基于云的数字市场营销平台，支持全渠道市场营销和潜在客户管理。Silverpop Engage 使用从各种来源收集的客户端数据和个体行为，以实时知晓并促进个性化的互动。

IBM Silverpop Engage 订购提供以下功能：

- 消息创建和传递：通过一种基于 Web 的编辑器支持用户创建和编辑消息内容，并支持用户通过点击式操作访问链接跟踪、个性化和动态内容。
- 高级市场细分：市场细分功能支持用户根据联系人的行为、个人档案或个人喜好数据，确定目标对象。
- 多渠道消息传递：跨多个渠道发送集成的营销活动消息，包括电子邮件、社交、Web 和移动。Silverpop Engage 包含多种功能，用于帮助整合客户接触点，以确保实现一致且个性化的体验。
- 自动化的营销活动：使用直观的营销活动构建器，创建市场营销计划，既可以是简单的单接触点战略营销活动，也可以是复杂、多接触点的活动。当潜在客户根据每个商机的单独行为使用培育促销活动传递或执行特定操作时，将发送自动消息。
- 评分：根据购买条件、人群统计和行为（例如，Web 站点访问、表单提交和消息交互），或根据基于时间的组件（包括，最近交易和交易频率），对客户和潜在客户评分。在目标对象达到特定分数后，市场营销自动化功能会对他们执行相应的后续行动。
- Web 跟踪：监视目标对象如何在线与客户互动，例如，使用计算器、实时聊天和社交按钮，然后使用这些行为将目标对象纳入到市场营销计划，或行为评分模型中。
- 登录页面和 Web 表单：设计和发布登录页面和 Web 表单，用于捕获可用来创建定制页面的查询信息。
- 报告：提供 80 多份可定制的报告，涵盖各个市场营销渠道 - 包括电子邮件营销活动、社交和移动。
- 关系表：存储有关购买、事件参与以及活动的多行数据，并将数据映射到单条记录，提供总体客户视图。可以在查询和市场细分、动态内容以及消息个性化中利用此数据。
- B2B 商机线索管理：管理商机线索并对其打分，使用自动化功能，通过进展渠道培育商机，并最大程度实现市场营销成果。
- 社交：组织可以在社交网络站点上分享电子邮件市场营销消息，生成有关结果的详细报告，发布或安排与电子邮件发送相符的帖子，插入链接以转发给朋友的 Web 页面，或者在消息正文中包含转发表单。
- 应用程序编程接口 (API)：Silverpop Engage API Suite 可通过 REST、SOAP 和 XML 协议进行访问，并且使用标准 Web 协议（HTTP POST、HTTPS、FTP 和 FTPS）和文件格式（XML、CSV、TSV 和 PSV）。通过 HTTP/HTTPS 处理实时请求和响应，通过 FTP/FTPS 处理批量数据。

Silverpop Engage 订购包括五 (5) 个发送域以及一 (1) 个定制品牌主机域。对于每年发送超过三 (3) 百万封电子邮件消息的客户，将获得专用 IP 地址。

2. 可选功能部件

可选功能部件需要另外付费：

- IBM Silverpop Transact for Engage – Database
能够在电子邮件、Web 表单、登录页面或电话销售中提供由触发器生成的实时、定制品牌、一对一的交易消息。Silverpop Engage Transact 是一种专用的发送架构，专门为交易消息或触发消息的独特需求（例如，回执、通知、警报和行程）而设计。它可连接到当前触发消息的内部系统。产品随附了 IP 地址和定制域、链接和消息传递跟踪、弹回和响应管理以及关于消息分发、活动和传递指标的跟踪。

- **IBM Silverpop Multi-Factor Authentication**
支持使用认证码作为除用户的用户名/密码组合之外的第二种登录要求，通过 Web 浏览器授予 Silverpop Engage 帐户访问权。
- **IBM Silverpop Social Sign-in**
支持企业构建 Web 表单，提供社交身份注册选项，代替手动填写表单上的字段。Social Sign-In 整合了第三方供应商 Janrain 的技术。使用 Social Sign-in 技术时，需要遵守通过 Social Sign-In 和底层 Janrain 技术访问的各个社交登录网络的条款、条件和可用性。
- **IBM Silverpop Inbox Monitoring**
支持客户衡量多个区域的大型因特网服务提供商 (ISP) 和邮箱供应商的常规收件箱送达率。
- **IBM Silverpop Universal Behaviors**
在 Silverpop Engage 和其他技术应用程序之间提供事件级别集成。从这些应用程序收集的行为事件和数据可以存储在 Silverpop Engage 中，由诸如计划、评分和查询等功能部件使用。支持与现有 IBM 产品集成，包含三个数据流以用于额外的集成，还包含 180 天的数据存储。
- **IBM Silverpop Universal Behaviors Additional Data History**
针对 IBM Silverpop Universal Behaviors 提供额外 180 天的事件数据存储。这是 IBM Silverpop Universal Behaviors 的附加组件，供需要超过 Universal Behaviors 的标准 180 天数据存储的客户使用。
- **IBM Silverpop Mobile Connector**
在 Silverpop Engage 和客户自有移动应用程序之间提供系统级别集成。这种集成支持将从移动应用程序收集的数据存储在 Silverpop Engage 中，供 Engage 功能部件（例如，计划和查询）访问/使用，此外 Silverpop Engage 中的数据可在移动应用程序中使用。
- **IBM Silverpop Web Analytics Integrations**
提供 Silverpop Engage (One Org) 和以下某个 Web 分析系统的集成：IBM Digital Analytics 或 Adobe Omniture。
- **IBM Silverpop CRM Integration with Scribe**
支持客户在特定商用客户关系管理 (CRM) 系统和 Silverpop Engage 之间建立数据同步。集成限于一个 CRM 系统实例以及一个 Silverpop Engage 数据库。该功能包含第三方合作伙伴 Scribe Software 提供的技术组件。
- **IBM Silverpop Additional IP Address**
额外 IP 地址的费用。
- **IBM Silverpop Email Insights**
支持用户在多种不同的电子邮件客户端（包括但不限于 Gmail、Outlook、iPhone 和 Android）中预览邮件外观、在邮件列表中跟踪电子邮件客户端使用情况以基于客户使用的特定设备和电子邮件客户端来优化电子邮件程序、确定每个唯一的电子邮件收件人的首选设备、基于此首选设备发送针对性内容，以及使用其他数据（例如，地理位置、平均参与时间和首选电子邮件客户端或设备）自动更新收件人级别记录。每次电子邮件收件人接收到您发送的电子邮件并将其打开时，都会登记一次“电子邮件打开”。您每次向此功能提交一份电子邮件模板以供预览时，都会登记一次“电子邮件预览”。Email Insights 包含 Litmus 所提供的技术组件。
 - **Silverpop Email Insights - Bronze**
每月提供最多 10 次电子邮件预览和 10000 次电子邮件打开
 - **Silverpop Email Insights - Silver**
每月提供最多 50 次电子邮件预览和 200000 次电子邮件打开
 - **Silverpop Email Insights - Gold**
每月提供最多 500 次电子邮件预览和 2000000 次电子邮件打开
 - **Silverpop Email Insights - Platinum**
每月提供最多 1000 次电子邮件预览和 5000000 次电子邮件打开

此外，如果客户需要超出所购买的软件包提供的电子邮件预览数或电子邮件打开数，可以通过购买相应的 IBM Silverpop Email Insights Additional Email Preview 或 IBM Silverpop Email Insights Additional 100 Thousand Email Opens 来增加自己的授权数量。

附录 B

IBM 为 IBM SaaS 提供以下可用性服务级别协议 (“SLA”)。客户了解此 SLA 并不构成保证。

1. 定义

- a. **应用程序停机时间** - 表示应用程序界面中 IBM 所托管部分的用户无法使用具有相应许可权的服务的所有方面的时间段。进一步说, 如果任一用户可使用其具有相应许可权的服务的任一方面, 将不存在“停机时间”。
- b. **可用性积分** - 指 IBM 针对经验证的索赔将提供的补救措施。可用性积分将以针对该服务的将来订购费用的发票的贷记金额或折扣形式应用。
- c. **索赔** - 表示由您根据本 SLA 向 IBM 提交的索赔, 涉及在约定的月份内未达到约定的服务级别。
- d. **约定的月份** - 表示有效期内的每个完整的月份, 度量方式为从美国东部时间当月第一天凌晨 00:00 起至当月最后一天晚上 11:59 止。
- e. **数据处理停机时间** - 表示服务无法通过服务的数据处理元素收集数据的时间段。
- f. **停机时间** - 表示应用程序停机时间和/或数据处理停机时间。停机时间不包含服务由于以下原因而不可用的时间段:
 - (1) 已安排或已发布的维护中断;
 - (2) 超出 IBM 控制范围的事件或原因 (例如, 自然灾害、因特网中断、紧急维护等);
 - (3) 由于您或第三方的应用程序、设备或数据而导致的问题;
 - (4) 您未能遵守访问该服务所需的系统配置及未使用受支持的平台; 或
 - (5) IBM 遵守您或代表您的第三方向 IBM 提供的任何设计、规范或指示信息。
- g. **事件** - 表示导致无法满足服务级别的某种或某一系列同时发生的状况。
- h. **服务** - 表示该 SLA 适用的 IBM SaaS。
- i. **服务级别** - 表示以下所述标准, IBM 根据此标准来衡量其在本 SLA 中所提供服务的级别。

2. 可用性积分

- a. 要提交索赔, 客户必须在首次发现事件影响客户使用服务的二十四 (24) 小时内, 通过 IBM 技术支持帮助热线对各项事件记录 1 级严重性支持凭单 (根据“技术支持”部分中的定义)。客户必须提供有关该事件的所有必要的信息, 并在合理范围内帮助 IBM 诊断并解决该事件。
- b. 客户必须在索赔所涉及的“约定的月份”结束后的三 (3) 个工作日内针对可用性积分提交“索赔”。
- c. 可用性积分根据停机持续时间计算, 停机时间从客户报告首次受停机时间影响的时间开始计算。如果客户报告同时发生“应用程序停机时间”的事件和“数据处理停机时间”的事件, 那么 IBM 会将重叠的停机时间长度视为一个停机时间长度, 而不是两个单独的停机时间长度。对于每一项有效的索赔, IBM 会根据每个约定的月份内达到的服务级别应用可适用的最高可用性积分, 如下表中所示。IBM 不负责对于同一个“约定的月份”内的相同事件适用多个可用性积分。
- d. 针对任何“约定的月份”奖励的可用性积分总额, 在任何情况下均不应超过您向 IBM 支付的年度服务总费用的十二分之一 (1/12) 的百分之二十 (20%)。

3. 服务级别

约定月份内的 IBM SaaS 可用性

约定的月份期间的可用性	可用性积分 (受索赔的“约定的月份”的每月订购费用的百分比)
99% - 99.949%	2%
98% - 98.999%	5%

约定的月份期间的可用性	可用性积分 (受索赔的“约定的月份”的每月订购费用的百分比)
97% - 97.999%	10%
低于 97.000%	20%

“可用性”（以百分比形式表示）计算方法为：**(a)**“约定的月份”内总分钟数减去 **(b)**“约定的月份”内停机时间的总分钟数，再除以 **(c)**“约定的月份”内总分钟数。

示例：“约定的月份”内停机时间总计 50 分钟

30 天的“约定的月份”内总计 43,200 分钟 - 50 分钟停机时间 = 43,150 分钟 <hr/> 30 天的“约定的月份”内总计 43,200 分钟	= 2% 可用性积分，针对所实现的服务级别 99.884%
--	-------------------------------

4. 关于此 SLA 的其他信息

此 SLA 仅可用于 IBM 客户，不适用于服务的用户、访客、参与者和获准受邀者所提交的索赔，也不适用于 IBM 提供的任何 beta 测试版或试用服务。此 SLA 仅适用于生产用途的服务。它不适用于非生产环境，包括但不限于测试、灾难恢复、质量保证或开发环境。