

## IBM-ovi pogoji uporabe – pogoji posebne ponudbe SaaS

### IBM Omni-Channel Merchandising for Manufacturers

Pogoje uporabe ("Pogoji uporabe") sestavljajo ti IBM-ovi pogoji uporabe – pogoji posebne ponudbe SaaS ("Pogoji posebne ponudbe SaaS") in dokument IBM-ovi pogoji uporabe – splošni pogoji ("Splošni pogoji"), ki so na voljo na naslednjem naslovu URL: <http://www.ibm.com/software/sla/sladb.nsf/sla/tou-gen-terms/>.

V primeru navzkrižja med splošnimi pogoji in pogoji posebne ponudbe SaaS prevladajo slednji. Naročnik z naročilom ali uporabo ponudbe IBM SaaS oziroma dostopanjem do nje soglaša s pogoji uporabe.

Pogoje uporabe ureja veljavna IBM-ova pogodba International Passport Advantage oz. International Passport Advantage Express ali IBM International Agreement for Selected IBM SaaS Offerings, karkoli je ustrezno ("pogodba"), ki skupaj s pogoji uporabe predstavlja celotno pogodbo.

#### 1. IBM SaaS

Za naslednje ponudbe IBM SaaS veljajo ti pogoji posebne ponudbe SaaS:

- IBM Shopper Insights for Manufacturers
- IBM Shopper Insights for Brokers
- IBM Assortment Optimization for Manufacturers
- IBM Advanced Deal Management for Manufacturers
- IBM Deal Management for Manufacturers

#### 2. Definicije

Naslednji izrazi imajo spodaj navedene pomene:

**Posrednik** je naročnik, ki predstavlja eno ali več podjetij z naročnikovimi produkti v vlogi prodajnega posrednika, ki pokriva sedež podjetja in/ali prodajalce. Posrednik je pooblaščen za dostopanje do ponudbe IBM SaaS z določenim vključenim prodajalcem, za določene kategorije produktov in samo v imenu določenih imenovanih posredovanih podjetij naročnikovega produkta.

**Posredovano podjetje naročnikovega produkta** pomeni podjetje naročnikovega produkta, ki s posrednikom sodeluje pri obravnavanju predstavitve prodajalcem v povezavi z načrtovanjem promocij, predložitvijo ponudb in drugimi transakcijami.

**Naročnikovi produkti** so vsak izdelek ali njegova komponenta, ki je proizvedena ali distribuirana za neposredno prodajo naročniku. "Naročnikovi produkti" na primer vključujejo oblačila in obutev, hrano in pijačo, produkte za dom in osebno nego, potrošno blago, & gospodinjske aparate, potrošno netrajno blago, posebne produkte in produkte za nego hišnih živali, vendar ne vključujejo avtomobilov, letal, finančnih instrumentov, storitev ali hiš.

**Podjetje naročnikovega produkta** je naročnik, ki proizvaja naročnikove produkte.

**Vključeno poslovanje** je oddelek, poslovna enota ali kanal (na primer fizične trgovine v primerjavi z e-trgovino), v povezavi s katerimi se naročnik naroči na ponudbo IBM SaaS.

**Vključeno geografsko območje** je geografsko območje, v katerem se naročnik naroči na ponudbo IBM SaaS.

**Vključeni prodajalec** so prodajalci, s katerimi se podjetje naročnikovega produkta naroči na zadevno ponudbo IBM SaaS.

**Kategorije produktov** pomenijo združevanje produktov v skupine (imenovano tudi kot kosi ali enote za ohranjanje na zalogi (SKU-ji)), ki izpolnjujejo podobno potrošnikovo potrebo ali so povezani drug z drugim ali jih je mogoče zamenjati med seboj. Za produkte iz iste kategorije mora obstajati možnost logističnega upravljanja v trgovini. IBM po svoji presoji dokončno določi, kaj sestavlja "kategorijo produktov".

**Prodajalec** pomeni naročnika, ki sodeluje pri prodaji naročnikovih produktov v majhnih ali posameznih lotih za naročnikovo neposredno potrošnjo.

**Skupna prodaja** je bruto prodaja, brez ustreznih prometnih davkov, pravne osebe, naročene na ponudbo IBM SaaS, ki izhaja iz prodaje produktov prek vključenega poslovanja v zadnjih polnih dvanajstih mesecih pred začetnim naročniškim obdobjem ali podaljšanjem naročniškega obdobja. IBM lahko ponovno izračuna skupno prodajo v primeru neorganske rasti vključenega poslovanja zaradi združitve ali prevzema. Naročnik takoj obvesti IBM o združitvah ali prevzemih, ki vplivajo na skupno prodajo vključenega poslovanja.

Uporabljeni izrazi, ki niso določeni v teh pogojih uporabe, so določeni v pogodbi.

### 3. Metrike zaračunavanja

Ponudba IBM SaaS se prodaja pod metriko zaračunavanja, kot je določeno v transakcijskem dokumentu:

- a. **Milijarda enot za pretvorbo prihodka (BRCU)** je merska enota, na podlagi katere je mogoče pridobiti ponudbo IBM SaaS. Enota za pretvorbo prihodka je merilo količine prihodka, ki zadeva ponudbo IBM SaaS, ki je neodvisno od valute. Količine prihodka za določeno valuto je treba pretvoriti v RCU-je v skladu s tabelo za pretvorbo enot ([http://www-01.ibm.com/software/passportadvantage/conversion\\_unit\\_table.html](http://www-01.ibm.com/software/passportadvantage/conversion_unit_table.html)). Vsako pooblastilo BRCU predstavlja eno milijardo (10 na 9. potenco) RCU-jev. Naročnik mora pridobiti zadostna pooblastila BRCU za količino prihodka, kot je opredeljeno spodaj.
- b. **Milijon enot za pretvorbo prihodka (MRCU)** je merska enota, na podlagi katere je mogoče pridobiti ponudbo IBM SaaS. Enota za pretvorbo prihodka je merilo količine prihodka, ki zadeva ponudbo IBM SaaS, ki je neodvisno od valute. Količine prihodka za določeno valuto je treba pretvoriti v RCU-je v skladu s tabelo za pretvorbo enot ([http://www-01.ibm.com/software/passportadvantage/conversion\\_unit\\_table.html](http://www-01.ibm.com/software/passportadvantage/conversion_unit_table.html)). Vsako pooblastilo MRCU predstavlja milijon RCU-jev. Naročnik mora pridobiti zadostna pooblastila MRCU za pokritje količine prihodka, opredeljenega spodaj.
- c. **Sodelovanje** je merska enota, na podlagi katere je mogoče pridobiti storitve. Sodelovanje sestavljajo strokovne storitve in/ali storitve usposabljanja v povezavi z IBM SaaS. Naročnik mora pridobiti zadostna pooblastila za vsa sodelovanja.

Opomba: Definicija/obseg prihodka se razlikuje glede na posamezno ponudbo IBM SaaS, kot je opisana v nadaljevanju:

IBM SaaS	Definicija prihodka
IBM Assortment Optimization for Manufacturers	Prihodek je skupna prodaja vključenega poslovanja, ki jo generira prodaja vključenih kategorij produkta vključenemu prodajalcu.
IBM Shopper Insights for Manufacturers IBM Shopper Insights for Brokers	Prihodek je skupna prodaja vključenega poslovanja, ki jo generira prodaja vključenih kategorij produkta vključenemu prodajalcu.
IBM Advanced Deal Management for Manufacturers	Prihodek je določen kot skupna prodaja vključenega poslovanja v vključenem geografskem območju.

### 4. Stroški in zaračunavanje

Znesek, ki ga je treba plačati za ponudbo IBM SaaS, je naveden v transakcijskem dokumentu.

#### 4.1 Delni mesečni stroški

Delni mesečni strošek, kot je naveden v transakcijskem dokumentu, se lahko oceni na podlagi sorazmernega deleža.

### 5. Trajanje in možnosti podaljšanja

Naročniško obdobje za ponudbo IBM SaaS se začne z dnem, ko IBM obvesti naročnika, da ima na voljo dostop do ponudbe IBM SaaS, v skladu z navedbami v dokazilu o upravičenosti. V dokazilu o upravičenosti bo navedeno, ali se naročnina na IBM SaaS podaljša samodejno, se nadaljuje na podlagi neprekinjene uporabe ali se konča ob izteku naročniškega obdobja.

Na podlagi samodejnega podaljšanja se bo naročnina na storitev IBM SaaS samodejno podaljševala za obdobje, navedeno v dokazilu o upravičenosti, razen če naročnik posreduje pisno obvestilo o prenehanju podaljšanja najmanj 90 dni pred iztekom naročniškega obdobja.

Na podlagi neprekinjene uporabe bo ponudba IBM SaaS neprestano na voljo iz meseca v mesec, dokler naročnik ne posreduje 90-dnevnega predhodnega pisnega obvestila o odpovedi. Ponudba IBM SaaS bo na voljo do konca koledarskega meseca po izteku takšnega 90-dnevnega obdobja.

## 6. Tehnična podpora

Med naročniškim obdobjem in po tem, ko IBM obvesti naročnika, da je dostop do IBM SaaS na voljo, je tehnična podpora za IBM SaaS zagotovljena prek e-pošte, spletnih forumov in spletnega sistema za poročanje o težavah. Vse izboljšave, posodobitve in druga gradiva, ki jih IBM zagotavlja kot del takšne tehnične podpore, se štejejo za del ponudbe IBM SaaS in zanje veljajo ti pogoji uporabe. Tehnična podpora je vključena v ponudbo IBM SaaS in ni na voljo kot ločena, samostojna ponudba.

Več informacij o terminih razpoložljivosti, e-poštnih naslovih, sistemih za poročanje o težavah prek spleta ter drugih načinih komunikacije in postopkih, povezanih s tehnično podporo, je na voljo v priročniku o podpori za IBM-ovo programsko opremo kot storitev (SaaS).

Resnost	Definicija resnosti	Ciljni odzivni čas	Kritje odzivnega časa
1	<b>Odločilen vpliv na poslovanje/izpad storitve:</b> Nedelovanje funkcije, ki je nujna za poslovanje, ali izpad nujno potrebnega vmesnika. To običajno velja za produkcijsko okolje in pomeni nezmožnost dostopanja do storitev, kar ima odločilen vpliv na delovanje. To stanje zahteva takojšnjo rešitev.	V roku 1 ure	24 ur na dan, 7 dni v tednu
2	<b>Velik vpliv na poslovanje:</b> Uporaba funkcije storitve ali delovanja storitve je zelo omejena oz. za naročnika obstaja nevarnost, da bo zamudil poslovne roke.	V roku 2 delovnih ur	Delovni čas od ponedeljka do petka
3	<b>Manjši vpliv na poslovanje:</b> Označuje, da je storitev ali funkcijo mogoče uporabljati in nima odločilnega vpliva na operacije.	V roku 4 delovnih ur	Delovni čas od ponedeljka do petka
4	<b>Minimalen vpliv na poslovanje:</b> Poizvedba ali netehnična zahteva	V roku 1 delovnega dne	Delovni čas od ponedeljka do petka

## 7. Dodatni pogoji ponudbe IBM SaaS

### 7.1 Programi "Hub and Spoke"

Naročnik potrjuje, da je vsaka ponudba IBM SaaS ponujena kot del programa "Hub and Spoke" za naročnikovo uporabo samo z določenim prodajalcem. To pomeni, da je sodelujoči prodajalec IBM-u odobril omejeno, neizključno licenco za uporabo podatkov tega prodajalca, ki so zahtevani za zagotovitev ponudbe IBM SaaS njegovim trgovskim partnerjem naročnikovih produktov. Uporaba ponudbe IBM SaaS ali podatkov sodelujočih prodajalcev o prodaji in produktu za katerikoli drugi namen ni dovoljena. V primeru posrednikov je uporaba še nadalje omejena za uporabo s posebej imenovanimi posredovanimi podjetji naročnikovih produktov. Če se pogodba sodelujočega prodajalca z IBM-om iz kakršnegakoli razloga prekine, bo IBM naročniku sorazmerno povrnil neizkoriščen znesek, ki ga je naročnik plačal vnaprej na podlagi števila celih mesecev, ki preostajajo v naročnikovem obdobju za ponudbo IBM SaaS, na katero to vpliva, in naročnikova pravica za uporabo ponudbe IBM SaaS bo prenehala. Za neuporabljene delne mesece ne bo povračila.

### 7.2 Uporaba naročnikovih podatkov s strani IBM-a

Naročnikove podatke lahko IBM uporabi za interne raziskave, testiranje in razvoj v neprodukcijskem okolju pod pogojem, da IBM najprej odstrani vse značilnosti, ki bi lahko razkrile identiteto naročnika ali njemu lastne poslovne procese. Naročnik se lahko odloči, da njegovi podatki ne bodo uporabljeni za takšne neprodukcijske namene, kar stori tako, da se obrne na tehnično podporo.

### **7.3 Obvestilo o zasebnosti**

Naročnik se zaveda in soglašaja, da lahko IBM v okviru običajnega delovanja in podpore za ponudbo IBM SaaS zbira podatke od naročnika (njegovih zaposlenih in pogodbenikov) v povezavi z uporabo ponudbe IBM SaaS, in sicer s sledenjem in drugimi tehnologijami. IBM to izvaja z namenom izboljšanja uporabniške izkušnje in/ali prilagajanja interakcije z naročnikom. Naročnik potrjuje, da je/bo pridobil soglasje, ki IBM-u dovoljuje obdelavo zbranih podatkov za zgoraj navedene namene znotraj IBM-a, drugih IBM-ovih podjetij in njihovih podizvajalcev ne glede na to, kje IBM in njegovi podizvajalci poslujejo, v skladu z veljavno zakonodajo. IBM bo upošteval zahteve naročnikovih uslužbencev in pogodbenikov glede dostopa, posodobitve, popravljanja ali izbrisa njihovih zbranih podatkov.

### **7.4 Izpeljane lokacije prejemanja storitev**

Kadar je to ustrezno, davki temeljijo na eni ali več lokacijah, ki jih naročnik navede kot lokacije prejemanja storitev iz ponudbe IBM SaaS. IBM obračuna davke na podlagi poslovnega naslova, ki ga je naročnik navedel pri naročilu ponudbe IBM SaaS kot primarno lokacijo uporabe storitev, razen če naročnik IBM-u posreduje dodatne informacije o tem. Naročnik je odgovoren, da posodablja takšne informacije in IBM-u sporoči morebitne spremembe.

## Dodatek A

### 1. **IBM Assortment Optimization for Manufacturers**

IBM Assortment Optimization for Manufacturers upošteva fizične lastnosti na ravni trgovine in potrebe kupcev za postopno analizo na ravni kosov in optimizacijske scenarije. Generira različne optimizacijske scenarije za različne cilje, kot sta izkoriščenost polic in optimizacija prodaje.

### 2. **IBM Shopper Insights for Brokers**

IBM Shopper Insights for Brokers posrednikom omogoča analizo vedenja kupcev prodajalcev, ki so se naročili na različico za prodajalce IBM Shopper Insights, vključno s pogostostjo obiskov in nakupov ter nakupom produktov z vrsto namizij.

### 3. **IBM Shopper Insights for Manufacturers**

IBM Shopper Insights for Manufacturers proizvajalcem omogoča analizo vedenja kupcev prodajalcev, ki so se naročili na različico za prodajalce IBM Shopper Insights, vključno s pogostostjo obiskov in nakupov ter nakupom produktov z vrsto namizij.

### 4. **IBM Deal Management for Manufacturers**

IBM Deal Management for Manufacturers proizvajalcem in posrednikom omogoča, da avtomatizirajo in racionalizirajo predstavitve, pogajanja, izdajanje računov in uskladitev ponudb, ki jih pošiljajo sodelujočim prodajalcem v spletnem okolju.

### 5. **IBM Advanced Deal Management for Manufacturers**

IBM Advanced Deal Management for Manufacturers proizvajalcem in posrednikom omogoča, da avtomatizirajo in racionalizirajo vnos, pogajanja in uskladitev trženjskih promocij, ki jih pošljejo sodelujočim prodajalcem v spletnem okolju. Program Advanced Deal Management vključuje podane ogleda produktov in arhive ponudb, ki omogočajo dostop in poročanje o kosih, ponudbah, računih in zaračunavanju. Program Advanced Deal Management vključuje dodatne zmogljivosti, ki olajšujejo postopek ponudbe, kar vključuje repliciranje ponudb, obvestila po e-pošti, razširjenost vidljivosti, sledenje sredstvom in izvoze ponudb.

## Dodatek B

IBM za ponudbo IBM SaaS zagotavlja naslednjo pogodbo o ravni storitev ("SLA") za razpoložljivost, ki velja, če je tako določeno v naročnikovem dokazilu o upravičenosti (PoE) ali transakcijskem dokumentu:

Velja tista različica te pogodbe o ravni storitev, ki je bila veljavna ob začetku ali podaljšanju naročniškega obdobja naročnika. Naročnik razume, da ta pogodba o ravni storitev ne predstavlja jamstva.

### 1. Definicije

- a. **Dobropis za razpoložljivost** je pravno sredstvo, ki ga bo IBM zagotovil za potrjen zahtevek. Dobropis za razpoložljivost se bo uporabljal v obliki dobropisa ali popusta pri naslednjem računu za stroške naročnine na ponudbo IBM SaaS.
- b. **Zahtevek** je zahtevek, ki ga pri IBM-u vloži naročnik v skladu s to pogodbo o ravni storitev, ki v času pogodbenega meseca ni bila izpolnjena.
- c. **Pogodbeni mesec** je vsak polni mesec med trajanjem ponudbe IBM SaaS, ki se šteje od 00:00 po vzhodnoameriškem standardnem času (EST) prvega dne v mesecu do 23:59 po vzhodnoameriškem standardnem času (EST) zadnjega dne v mesecu.
- d. **Nerazpoložljivost** je časovno obdobje, v katerem se je izvajanje obdelave produkcijskega sistema za IBM SaaS zaustavilo in naročnikovi uporabniki ne morejo uporabljati vseh vidikov ponudbe IBM SaaS, za katere imajo dovoljenja. Nerazpoložljivost ne vključuje obdobja, v katerem ponudba IBM SaaS ni na voljo zaradi:
  - (1) načrtovanega ali najavljenega izpada zaradi vzdrževanja;
  - (2) dogodkov ali vzrokov, na katere IBM nima vpliva (npr. naravna nesreča, izpad interneta, nujno vzdrževanje itd.);
  - (3) težave z aplikacijami, opremo ali podatki naročnika oz. zunanjih ponudnikov;
  - (4) naročnikove nezmožnosti upoštevanja zahtevanih sistemskih konfiguracij in podprtih platform za dostop do ponudbe IBM SaaS; ali
  - (5) IBM-ove skladnosti z morebitnimi zasnovami, specifikacijami ali navodili s strani naročnika ali tretje osebe v imenu naročnika.
- e. **Dogodek** je okoliščina ali niz sočasnih okoliščin, zaradi katerih raven storitve ni dosežena.

### 2. Dobropisi za razpoložljivost

- a. Za predložitev zahtevka mora naročnik pri IBM-ovi službi za tehnično podporo za vsak dogodek vložiti prijavo za podporo ravni resnosti 1, in sicer v osemindesetih (48) urah od trenutka, ko naročnik ugotovi, da je dogodek vplival na njegovo uporabo ponudbe IBM SaaS. Naročnik mora zagotoviti vse potrebne informacije o dogodku in IBM-u razumno pomagati pri diagnosticiranju in razrešitvi dogodka.
- b. Naročnik mora predložiti zahtevek za dobropis za razpoložljivost najpozneje v treh (3) delovnih dneh po koncu pogodbenega meseca, na katerega se zahtevek nanaša.
- c. Dobropisi za razpoložljivost temeljijo na trajanju nerazpoložljivosti, izmerjenem od trenutka, ko je naročnik prijavil, da je bil prvič prizadet zaradi nerazpoložljivosti. Za vsak veljaven zahtevek bo IBM priznal najvišji veljavni dobropis za razpoložljivost, ki ustreza doseženi ravni storitve v vsakem pogodbenem mesecu, in je razviden iz spodnje tabele. IBM ne bo odgovoren za več dobropisov za razpoložljivost za isti dogodek v istem pogodbenem mesecu.
- d. Za storitev v paketu (posamezne ponudbe IBM SaaS, ki so združene v paket in se prodajajo skupaj po enotni združeni ceni) se bo dobropis za razpoložljivost izračunal na osnovi posamezne združene mesečne cene za storitev v paketu in ne na osnovi mesečne naročnine za vsako posamezno ponudbo IBM SaaS. Naročnik lahko v posameznem pogodbenem mesecu predloži samo zahteve, ki se nanašajo na posamezno ponudbo IBM SaaS v svežnju, pri čemer IBM v nobenem pogodbenem mesecu ni obvezan zagotoviti dobropisov za razpoložljivost, ki zadevajo več kot eno ponudbo IBM SaaS v svežnju.

- e. Če je naročnik ponudbo IBM SaaS pridobil pri priznanem IBM-ovem prodajnem posredniku v okviru ponovne prodaje, pri čemer IBM ohranja primarno odgovornost za izpolnjevanje obveznosti iz ponudbe IBM SaaS in pogodbe o ravni storitev, dobropis za razpoložljivost temelji na tedaj veljavni predlagani ceni naročniškega razmerja (Relationship Suggested Value Price, RSVP) za ponudbo IBM SaaS, ki je veljavna v pogodbenem mesecu, na katerega se zahtevek nanaša, znižani za 50 %.
- f. Skupni dodeljeni dobropisi za razpoložljivost za posamezni pogodbeni mesec v nobenem primeru ne bodo presegali dvanajst odstotkov (12 %) ene dvanajstine (1/12) letnega zneska, ki ga naročnik plača IBM-u za določeno ponudbo IBM SaaS.

### 3. Ravni storitve

Razpoložljivost ponudbe IBM SaaS v pogodbenem mesecu je naslednja:

Razpoložljivost tekom pogodbenega meseca	Dobropis za razpoložljivost (% mesečnega stroška naročnine za pogodbeni mesec, na katerega se nanaša zahtevek)
97,00 %–99,00 %	2 %
95,00 %–96,99%	5 %
Manj kot 95,00 %	12 %

Razpoložljivost, izražena v odstotkih, se izračuna kot: (a) skupno število minut v pogodbenem mesecu minus (b) skupno število minut nerazpoložljivosti v pogodbenem mesecu, deljeno s (c) skupnim številom minut v pogodbenem mesecu.

Primer: 500 minut skupne nerazpoložljivosti tekom pogodbenega meseca

Skupno 43.200 minut v 30-dnevnem pogodbenem mesecu – 500 minut nerazpoložljivosti = 42.700 minut <hr/> Skupaj 43.200 minut	= 2 % stroška za razpoložljivost za 98,8 % razpoložljivost v pogodbenem mesecu
---	---

### 4. Izjeme

Ta pogodba je na voljo le IBM-ovim naročnikom. Ta pogodba o ravni storitev ne velja za naslednje:

- Beta in preizkusne storitve.
- Neprodukcijska okolja, kar med drugim vključuje preizkus, obnovitev po hudi napaki, zagotavljanje kakovosti ali razvoj.
- Zahtevki, ki jih predložijo uporabniki, gosti, udeleženci in pooblaščenici povabljenici naročnika ponudbe IBM SaaS.