

## IBM Omni-Channel Merchandising

Syarat-syarat Penggunaan ("ToU") terdiri dari Syarat-syarat Penggunaan IBM – Syarat-syarat Tawaran Spesifik SaaS ("Syarat-syarat Tawaran Spesifik SaaS") ini dan sebuah dokumen berjudul Syarat-syarat Penggunaan IBM – Syarat-syarat Umum ("Syarat-syarat Umum") yang tersedia di URL berikut:

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

Apabila terdapat ketidaksesuaian, Syarat-syarat Tawaran Spesifik SaaS akan berlaku di atas Syarat-syarat Umum. Dengan memesan, mengakses, atau menggunakan SaaS IBM, Klien menyetujui ToU.

ToU diatur oleh Perjanjian Keuntungan Paspor Internasional IBM, Perjanjian Ekspres Keuntungan Paspor Internasional IBM, atau Perjanjian Internasional IBM untuk Tawaran SaaS IBM Terpilih, sebagaimana yang berlaku ("Perjanjian") dan bersama dengan ToU merupakan perjanjian yang lengkap.

### 1. SaaS IBM

Tawaran SaaS IBM berikut dicakup oleh Syarat-syarat Tawaran Spesifik SaaS ini:

- IBM Price Management
- IBM Price Optimization
- IBM Dynamic Pricing
- IBM Promotion Optimization
- IBM Promotion Planning
- IBM Promotion Execution
- IBM Markdown Optimization
- IBM Deal Management
- IBM Deal Management: Bill Distribution Module
- IBM Basket Insights
- IBM Shopper Insights
- IBM Assortment Optimization
- IBM Omni-Channel Merchandising Preview

### 2. Definisi-definisi

Istilah-istilah berikut memiliki arti sebagaimana yang tercantum di bawah ini:

**Produk Konsumen atau CP** – adalah setiap artikel atau komponen darinya yang diproduksi atau didistribusikan untuk penjualan langsung ke seorang konsumen. Sebagai contoh, "Produk Konsumen" termasuk pakaian dan alas kaki, makanan dan minuman, perawatan pribadi dan rumah, peralatan rumah tangga konsumen & yang tahan lama, peralatan konsumen yang tidak tahan lama, peralatan khas, dan perawatan hewan peliharaan, namun tidak termasuk otomobil, pesawat terbang, instrumen keuangan, layanan atau perumahan.

**Bisnis yang Tercakup** – adalah divisi, unit bisnis atau saluran (misalnya, toko fisik versus perdagangan elektronik online) sehubungan dengan yang dilanggankan oleh Klien untuk menggunakan SaaS IBM.

**Geografi yang Tercakup** – adalah geografi di mana Klien berlangganan untuk menggunakan SaaS IBM.

**Pengecer** – adalah Klien yang terlibat dalam penjualan Produk Konsumen dalam jumlah kecil atau secara individu untuk dikonsumsi langsung oleh konsumen.

**Penjualan Total** – adalah penjualan kotor, tidak termasuk pajak penjualan yang berlaku, dari badan yang sah secara hukum yang berlangganan SaaS IBM yang berasal dari penjualan produk yang dijual oleh Bisnis yang Tercakup berdasarkan periode dua belas bulan penuh yang dilaporkan terakhir sebelum jangka waktu awal atau pembaruan jangka waktu tersebut. IBM dapat menghitung ulang Penjualan Total jika terdapat pertumbuhan bisnis non-organik pada Bisnis yang Tercakup sebagai hasil dari merger atau akuisisi. Klien harus segera memberi tahu IBM tentang merger atau akuisisi yang memengaruhi Penjualan Total dari Bisnis yang Tercakup.

Istilah-istilah yang ditulis dalam huruf besar yang tidak didefinisikan dalam Syarat-syarat Penggunaan ini didefinisikan dalam Perjanjian.

### 3. Metrik Biaya

SaaS IBM dijual berdasarkan salah satu metrik(-metrik) biaya berikut sebagaimana yang ditetapkan dalam Dokumen Transaksi:

- a. **Juta Unit Konversi Pendapatan (*Million Revenue Conversion Unit* - "MRCU")** – adalah suatu unit ukuran yang olehnya SaaS IBM dapat diperoleh. Suatu Unit Konversi Pendapatan adalah ukuran mata uang independen dari jumlah Pendapatan yang berkaitan dengan SaaS IBM. Jumlah Pendapatan dengan mata uang spesifik harus dikonversi ke RCU sesuai dengan tabel yang terdapat dalam tabel unit Konversi ([http://www-01.ibm.com/software/passportadvantage/conversion\\_unit\\_table.html](http://www-01.ibm.com/software/passportadvantage/conversion_unit_table.html)). Masing-masing kepemilikan MRCU mewakili satu Juta RCU. Kepemilikan MRCU yang memadai harus diperoleh untuk mencakup jumlah Pendapatan sebagaimana didefinisikan di bawah.
- b. **Pengikatan** – adalah suatu unit ukuran yang olehnya layanan-layanan dapat diperoleh. Suatu Pengikatan terdiri atas layanan profesional dan/atau pelatihan yang berkaitan dengan SaaS IBM. Kepemilikan yang memadai harus diperoleh untuk mencakup setiap Pengikatan.

Catatan: Definisi/cakupan Pendapatan berbeda berdasarkan tawaran SaaS IBM tertentu sebagaimana yang dijabarkan di bawah ini:

SaaS IBM	Definisi Pendapatan
IBM Price Management IBM Dynamic Pricing IBM Basket Insights IBM Shopper Insights IBM Assortment Optimization IBM Deal Management IBM Deal Management: Bill Distribution Module	Pendapatan adalah Penjualan Total dari Bisnis yang Tercakup yang akan digunakan oleh Klien dengan SaaS IBM (langganan dapat dibatasi pada kategori produk spesifik dari Bisnis yang Tercakup).
IBM Price Optimization	Pendapatan adalah Total Penjualan yang akan dioptimalkan oleh Klien (langganan dapat dibatasi pada suatu bagian dari Bisnis yang Tercakup).
IBM Promotion Optimization IBM Promotion Planning IBM Promotion Execution	Pendapatan adalah Penjualan Total dari Bisnis yang Tercakup yang dihasilkan oleh penjualan Item yang Dipromosikan. Untuk tujuan SaaS IBM ini, Item yang Dipromosikan adalah produk-produk unggulan sementara dan/atau yang didiskon atau dijual dengan bentuk promosi apa pun, termasuk namun tidak terbatas pada, pengurangan harga sementara ( <i>temporary price reduction</i> - "TPR"), penyebutan dalam iklan atau edaran, tampilan dalam lokasi sekunder toko fisik atau pada halaman utama situs web dan kupon. Item yang Dipromosikan tidak termasuk Item dengan Penurunan Harga.
IBM Markdown Optimization	Pendapatan adalah Penjualan Total dari Bisnis yang Tercakup yang dihasilkan dari penjualan Item dengan Penurunan Harga. Untuk tujuan SaaS IBM ini, Item dengan Penurunan Harga adalah produk-produk yang dijual pada pengurangan harga tetap, umumnya dimaksudkan untuk menghabiskan pasokan berlebih, termasuk obral cuci gudang ( <i>clearance sale</i> ).

#### 3.2 Platform Enablement Service

Untuk tujuan Platform Enablement Service ini, Pendapatan adalah Penjualan Total dari Bisnis yang Tercakup.

Untuk menentukan tingkat Platform Enablement Service yang sesuai untuk dibeli, Klien harus terlebih dahulu menentukan Miliar Unit Konversi Pendapatan (*Billion Revenue Conversion Unit* - "BRCU") yang sesuai, yang berlaku untuk perusahaan mereka. BRCU adalah ukuran mata uang independen dari suatu

jumlah Pendapatan yang berkaitan dengan SaaS IBM. Jumlah Pendapatan dengan mata uang spesifik harus dikonversikan ke dalam RCU sesuai dengan tabel yang terdapat di [http://www.ibm.com/software/licensing/conversion\\_unit\\_table](http://www.ibm.com/software/licensing/conversion_unit_table). Masing-masing kepemilikan BRCU mewakili satu Miliar (10 pangkat 9) RCU. BRCU yang diperhitungkan harus mencakup jumlah Pendapatan yang diproses atau dikelola oleh SaaS IBM selama periode pengukuran.

Tingkat 1 = hingga 3 BRCU

Tingkat 2 = hingga 8 BRCU

Tingkat 3 = hingga 15 BRCU

Tingkat 4 = di atas 15 BRCU

## 4. Biaya dan Penagihan

Jumlah yang harus dibayarkan untuk SaaS IBM ditetapkan dalam Dokumen Transaksi.

### 4.1 Pengaturan

Biaya pengaturan akan ditetapkan dalam Dokumen Transaksi. Biaya pengaturan awal atau tambahan akan dikenakan sebagaimana yang sesuai.

- a. Pengaturan Satu Kali IBM Omni-Channel Merchandising  
IBM akan mengenakan biaya pengaturan satu kali setelah penyediaan awal SaaS IBM. Jangka waktu penagihan dan tarif akan ditetapkan dalam Dokumen Transaksi dan ditagih berdasarkan hal tersebut.
- b. Biaya Pengaturan Aplikasi Tambahan IBM Omni-Channel Merchandising  
IBM akan mengenakan biaya pengaturan untuk setiap Biaya Pengaturan Aplikasi Tambahan yang dipesan. Jangka waktu penagihan dan tarif akan ditetapkan dalam Dokumen Transaksi dan ditagih berdasarkan hal tersebut.

### 4.2 Biaya Pertengahan Bulan (*Partial Month Charges*)

Biaya pertengahan bulan sebagaimana yang ditetapkan dalam Dokumen Transaksi dapat dinilai secara pro-rata.

## 5. Langganan Layanan Berkelanjutan

Layanan jarak jauh berikut ini dapat diperoleh oleh Klien SaaS IBM:

- IBM Price Management – Platform Enablement Services
- IBM Promotion Planning – Platform Enablement Services
- IBM Price Optimization – Platform Enablement Services
- IBM Price and Promotion Optimization – Platform Enablement Services
- IBM Promotion Optimization – Platform Enablement Services
- IBM Markdown Optimization – Platform Enablement Services
- IBM Basket Insights – Platform Enablement Services

### 5.1 IBM Price Management – Platform Enablement Services, IBM Promotion Planning – Platform Enablement Services, IBM Basket Insights – Platform Enablement Services

IBM akan:

- a. Bekerja sama dengan Klien untuk memperoleh semua bidang data yang diwajibkan sebagaimana yang dijabarkan dalam Dokumen Spesifikasi Data Impor IBM terkait untuk tawaran SaaS yang berlaku ("Data Klien").
- b. Menerima dan memuat Data Klien secara harian atau mingguan dan memelihara antarmuka terjemahan data (*inbound* dan *outbound*) dengan menggunakan alat-alat standar. Biaya tambahan mungkin diperlukan jika Klien memodifikasi format Data Klien setelah implementasi awal, meminta transmisi file kembali ke Klien dalam format yang berbeda atau meminta IBM memodifikasi peta data dan skrip otomatisasi untuk memanfaatkan data baru.
- c. Memberikan layanan standar manajemen akun yang sedang berjalan yang memastikan Klien tetap didukung setelah *roll off* tim implementasi. Layanan manajemen akun ini akan disediakan dari jarak jauh dan tidak akan lebih dari 4 jam/minggu.

## 5.2 IBM Price Optimization – Platform Enablement Services, IBM Promotion Optimization – Platform Enablement Services, IBM Markdown Optimization – Platform Enablement Services, IBM Price and Promotion Optimization – Platform Enablement Services

IBM akan:

- a. Bekerja sama dengan Klien untuk memperoleh semua bidang data yang diwajibkan sebagaimana yang dijabarkan dalam Dokumen Spesifikasi Data Impor IBM terkait untuk tawaran SaaS yang berlaku ("Data Klien").
- b. Menerima dan memuat Data Klien secara harian atau mingguan dan memelihara antarmuka terjemahan data (*inbound* dan *outbound*) dengan menggunakan alat-alat standar. Biaya tambahan mungkin diperlukan jika Klien memodifikasi format Data Klien setelah implementasi awal, meminta transmisi file kembali ke Klien dalam format yang berbeda atau meminta IBM memodifikasi peta data dan skrip otomatisasi untuk memanfaatkan data baru.
- c. Melakukan validasi data standarnya untuk kategori produk yang dimodelkan. Validasi data terdiri dari pelaksanaan pekerjaan otomatis dan pemeriksaan Data Klien untuk potensi kesalahan dan kejangalan.
- d. Memberikan layanan pemodelan ekonometrika standar untuk masing-masing kategori produk sesuai dengan Rencana Proyek, yang layanannya termasuk membuat kumpulan data pemodelan, memperkirakan model, menilai kualitas model, dan menyelesaikan masalah model sebagaimana yang diperlukan. Hal ini termasuk pemodelan awal untuk masing-masing kategori produk yang dicakup dan pemodelan ulang yang sedang berlangsung pada tempo yang wajar berdasarkan dinamika kategori sebagaimana yang dinilai secara wajar oleh IBM. Jika terdapat penyajian kembali data oleh Klien, IBM akan bekerja dengan Klien untuk menentukan apakah pemuatan ulang data riwayat yang disajikan kembali dan pemodelan ulang kategori produk yang terpengaruh dijamin, yang mungkin memerlukan biaya tambahan yang harus disepakati pada saat tersebut.
- e. Memberikan layanan standar manajemen akun yang sedang berjalan yang memastikan Klien tetap didukung setelah *roll off* tim implementasi. Layanan manajemen akun ini akan disediakan dari jarak jauh dan tidak akan lebih dari 6 jam/minggu.

## 5.3 Tanggung Jawab Klien untuk Platform Enablement Service

Klien bertanggung jawab untuk menyediakan hal-hal berikut ini:

- a. Akses langsung untuk sumber daya IBM sebagaimana yang diperlukan untuk menyelesaikan kegiatan Platform Enablement Service yang ditugaskan
- b. Tingkat dan jumlah sumber daya Klien yang sesuai untuk bekerja pada proyek termasuk:
  - Programer(-programer) IT yang akan bekerja dengan tim integrasi data IBM untuk membuat dan memelihara antarmuka data yang sesuai.
  - Perwakilan dari bisnis untuk memastikan persyaratan aplikasi diterjemahkan dengan tepat menjadi konten dari ekstrak data.
  - Tim proyek yang tangguh untuk melakukan pekerjaan proses bisnis dan teknis yang diperlukan sebagai berikut:
    - Dokumentasi pemetaan data yang relevan
    - Transmisi Data Klien yang sesuai dengan alur waktu yang disepakati
    - Data Klien yang sesuai dengan format IBM sebagaimana yang ditetapkan dalam Dokumen Spesifikasi Data Impor IBM yang terbaru.
    - Sumber daya untuk mengatasi permasalahan apa pun dengan tepat waktu
    - Dukungan Klien untuk memastikan bahwa informasi yang diberikan adalah benar.

Klien mengakui bahwa kegagalan Klien dalam melaksanakan kewajiban di atas dapat memengaruhi kemampuan IBM untuk menyediakan Platform Enablement Service. Jika Platform Enablement Service tertunda atau jika biaya IBM untuk penyediaan Platform Enablement Service meningkat sebagai akibat dari kegagalan Klien untuk melaksanakan tugas di atas atau karena keadaan lain apa pun yang berada di luar kendali IBM, biaya tambahan mungkin diperlukan. Biaya tambahan dan syarat-syarat penagihan untuk layanan tersebut akan diatur secara terpisah dan ditetapkan dalam Pernyataan Kerja.

## 6. Jangka Waktu dan Opsi Pembaruan

Jangka waktu SaaS IBM dimulai pada tanggal ketika IBM memberi tahu Klien mengenai akses mereka ke SaaS IBM, sebagaimana yang didokumentasikan dalam PoE. SaaS IBM akan berakhir pada akhir jangka waktu sebagaimana yang ditetapkan dalam PoE.

## 7. Dukungan Teknis

Selama Periode Langganan dan setelah IBM memberi tahu Klien bahwa akses ke SaaS IBM telah tersedia, dukungan teknis untuk SaaS IBM disediakan melalui email, forum online, dan sistem pelaporan masalah secara online. Setiap peningkatan, pembaruan, dan materi-materi lainnya yang diberikan oleh IBM sebagai bagian dari setiap dukungan teknis tersebut dianggap sebagai bagian dari SaaS IBM dan oleh karena itu, diatur oleh ToU ini. Dukungan teknis termasuk dalam SaaS IBM dan tidak tersedia sebagai suatu tawaran terpisah.

Informasi lebih lanjut mengenai jam ketersediaan, alamat email, sistem pelaporan masalah secara online, serta proses dan alat komunikasi dukungan teknis lainnya diuraikan dalam Buku Petunjuk Dukungan Perangkat Lunak sebagai Layanan IBM.

Tingkat Permasalahan	Definisi Tingkat Permasalahan	Sasaran Waktu Tanggapan	Cakupan Waktu Tanggapan
1	<b>Pengaruh bisnis penting/layanan bermasalah:</b> Fungsi penting bisnis tidak dapat beroperasi atau antarmuka penting telah gagal. Hal ini biasanya berlaku pada lingkungan produksi dan mengindikasikan ketidakmampuan untuk mengakses layanan yang berpengaruh penting pada pengoperasian. Kondisi ini memerlukan suatu solusi yang mendesak.	Dalam 1 jam	24x7
2	<b>Pengaruh bisnis yang signifikan:</b> Fitur bisnis layanan atau fungsi dari layanan sangat terbatas dalam penggunaannya atau Klien berisiko melewati tenggat waktu bisnis.	Dalam 2 jam kerja	Jam kerja S-J
3	<b>Pengaruh bisnis minor:</b> Mengindikasikan fungsi atau layanan dapat digunakan dan tidak berpengaruh penting terhadap pengoperasian.	Dalam 4 jam kerja	Jam kerja S-J
4	<b>Pengaruh bisnis minimum:</b> Pertanyaan atau permintaan non-teknis	Dalam 1 hari kerja	Jam kerja S-J

## 8. Syarat-syarat Tambahan Tawaran SaaS IBM

### 8.1 Persyaratan Peralatan Minimum dan Data

Klien memahami dan menyetujui bahwa untuk menggunakan SaaS IBM ritel mana pun, Klien harus menyediakan data produk, keuangan dan data lain untuk IBM yang ditetapkan dalam Dokumen Spesifikasi Data Impor IBM (IBM Import Data Specification Document) yang berlaku pada tanggal saat data tersebut disediakan ("Data Impor"). Sebuah salinan Dokumen Spesifikasi Data Impor IBM (IBM Import Data Specification Document) terbaru akan disediakan dan dapat dimodifikasi oleh IBM sewaktu-waktu, atas kebijakannya sendiri. Selanjutnya, masing-masing SaaS IBM memiliki persyaratan peralatan minimum untuk mengakses layanan, yang diuraikan dalam spesifikasi layanan dan tersedia berdasarkan permintaan.

Semua Data Impor akan dianggap sebagai "Konten" untuk tujuan dari Perjanjian.

### 8.2 Penggunaan Data Impor oleh Mitra Dagang Pengecer

Apabila Klien berlangganan IBM Deal Management, IBM Deal Management: Bill Distribution Module, IBM Shopper Insights, atau IBM Assortment Optimization, selama Periode Langganan, Klien mengizinkan IBM untuk menggunakan Data Impor guna menyediakan SaaS IBM kepada mitra dagang Klien yang juga telah berlangganan SaaS IBM dan memerlukan akses ke Data Impor.

### **8.3 Pengembalian Data Impor**

IBM akan memusnahkan setiap Data Impor yang berada dalam kepemilikannya dalam waktu sembilan puluh (90) hari setelah tanggal pengakhiran atau habisnya masa berlaku Periode Langganan. Data Impor dapat dikembalikan dengan permintaan tertulis dan akan diproses berdasarkan suatu kontrak tambahan dengan biaya tambahan.

### **8.4 Penggunaan Data Klien Oleh IBM**

Data Klien dapat digunakan oleh IBM untuk penelitian, pengujian, dan pengembangan internal dalam lingkungan non-produksi dengan ketentuan bahwa IBM terlebih dahulu menghapus semua karakteristik yang dapat mengungkapkan identitas atau proses bisnis yang merupakan hak milik Klien. Klien dapat memilih agar data mereka tidak digunakan untuk tujuan non-produksi tersebut dengan menghubungi Dukungan Teknis.

### **8.5 Pemberitahuan Kerahasiaan**

Klien menyadari dan menyetujui bahwa IBM dapat, sebagai bagian dari dukungan dan operasi normal atas SaaS IBM, mengumpulkan informasi pribadi dari Klien (karyawan dan kontraktor Klien) berkaitan dengan penggunaan SaaS IBM, melalui pelacakan dan teknologi lainnya. IBM melakukan hal tersebut untuk tujuan meningkatkan pengalaman pengguna dan/atau menyesuaikan interaksi dengan Klien. Klien mengonfirmasi bahwa pihaknya akan atau telah memperoleh persetujuan untuk mengizinkan IBM memproses informasi yang dikumpulkan untuk tujuan di atas dalam IBM, perusahaan IBM lainnya dan subkontraktor mereka, di mana pun kami dan subkontraktor kami melakukan bisnis, sesuai dengan hukum yang berlaku. IBM akan mematuhi permintaan dari karyawan dan kontraktor Klien untuk mengakses, memperbarui, memperbaiki atau menghapus informasi mereka yang dikumpulkan.

### **8.6 Lokasi Manfaat yang Diperoleh**

Apabila berlaku, pajak didasarkan pada lokasi(-lokasi) yang diidentifikasi oleh Klien sebagai penerima manfaat dari SaaS IBM. IBM akan menerapkan pajak berdasarkan alamat bisnis yang dicantumkan pada saat memesan SaaS IBM sebagai lokasi manfaat utama kecuali apabila Klien memberikan informasi tambahan kepada IBM. Klien bertanggung jawab untuk tetap memperbarui informasi tersebut dan menyampaikan setiap perubahan kepada IBM.

### **8.7 Batasan Pratinjau**

Apabila SaaS IBM ditentukan sebagai "Pratinjau", SaaS IBM dapat digunakan oleh Klien hanya untuk aktivitas non-produksi atau pratinjau internal, termasuk pengujian, penyesuaian kinerja, diagnosis kesalahan, penentuan tolok ukur (*benchmarking*) internal, *staging*, kegiatan uji mutu dan/atau mengembangkan tambahan atau ekstensi yang digunakan secara internal pada SaaS IBM dengan menggunakan antarmuka pemrograman aplikasi yang dipublikasikan. Klien tidak berwenang untuk menggunakan setiap bagian dari SaaS IBM untuk tujuan lain apa pun tanpa memperoleh kepemilikan produksi yang sesuai.

## Apendiks A

### 1. IBM Price Management

IBM Price Management memungkinkan pengecer untuk menerapkan strategi penentuan harga dengan menentukan harga untuk item tertentu dan mempertahankan semua harga dari waktu ke waktu melalui pemberlakuan aturan penentuan harga. Pengecer dapat menggunakan IBM Price Management untuk mengatur skenario, menyesuaikan aturan penentuan harga, membuat sistem mengatur harga semua barang dagangan mereka dan juga bereaksi terhadap perubahan data, seperti biaya vendor dan harga pesaing secara teratur.

### 2. IBM Price Optimization

IBM Price Optimization memungkinkan pengecer untuk membuat dan menjalankan skenario simulasi dan pengoptimalan di mana mereka menentukan sasaran strategis seperti peningkatan pendapatan, keuntungan, dan volume penjualan serta mengoptimalkan harga terbaik untuk mencapai sasaran-sasaran tersebut.

### 3. IBM Dynamic Pricing

IBM Dynamic Pricing memungkinkan pengecer untuk menentukan dan menerapkan strategi penentuan harga untuk saluran online pengecer. IBM Dynamic Pricing menentukan harga untuk item yang diberikan dan mempertahankan pemberlakuan aturan penentuan harga. Pengecer dapat menggunakan IBM Dynamic Pricing untuk mengatur strategi, ambang batas, aturan penentuan harga khusus, dan menjalankan penentuan harga untuk produk. Selain itu, IBM Dynamic Pricing memungkinkan pengecer untuk bereaksi terhadap perubahan data, seperti biaya vendor dan harga pesaing (dihapus secara teratur). IBM Dynamic Pricing memberikan visualisasi pengecualian dan kecenderungan, memfokuskan pengecer hanya pada pengecualian dan kecenderungan yang mereka tentukan.

### 4. IBM Promotion Planning

IBM Promotion Planning menyediakan antarmuka kolaboratif berbasis web untuk pengaturan dan pengelolaan item dan promosi tingkat kelompok, termasuk harga, tanggal berlaku, rincian kinerja, dan lokasi. IBM Promotion Planning memungkinkan pengecer untuk membangun tempat penyimpanan tunggal atas penawaran promosi yang meningkatkan visibilitas dan akuntabilitas, membantu mengurangi kesalahan, dan memudahkan pelaksanaan.

### 5. IBM Promotion Optimization

IBM Promotion Optimization membantu klien menentukan secara waktu nyata (*real-time*) promosi yang optimal yang akan mencapai sasaran perdagangan dan pemasaran mereka. Pengecer menggunakan IBM Promotion Optimization untuk mengevaluasi dan memperkirakan penawaran vendor yang akan datang serta untuk merencanakan label pribadi dan promosi lainnya. IBM Promotion Optimization membantu pengecer untuk menentukan harga diskon untuk setiap item atau kelompok item yang dipromosikan; jenis pengurangan harga sementara, seperti beli satu dapat satu (*buy one get one*), persentase diskon, dan kelipatan; serta penggunaan pendukung barang dagangan, seperti iklan dan pajangan, serta penempatan yang spesifik dalam suatu iklan, untuk memaksimalkan kenaikan bertahap dan total dampak toko dari setiap promosi.

### 6. IBM Promotion Execution

IBM Promotion Execution memungkinkan pengecer untuk membangun sebuah tempat penyimpanan tunggal untuk informasi dan konten mereka tentang penawaran dan acara promosi (iklan, brosur, mobile, email, pajangan, papan nama, dll.), termasuk teks dan gambar, serta rincian tingkat acara.

### 7. IBM Markdown Optimization

IBM Markdown Optimization memungkinkan pengecer untuk merencanakan dan mengoptimalkan penentuan harga, keuntungan dan tingkat inventaris untuk barang-barang yang telah melalui proses pemilahan. IBM Markdown Optimization mendukung berbagai jenis penurunan harga, termasuk penurunan harga musiman, siklus pakai produk pendek, acara dan liburan, pengaturan ulang kategori, penyegaran kembali siklus, dan diskon standar. Pengecer juga dapat membuat, memperkirakan, membandingkan, dan mengevaluasi beberapa skenario penurunan harga untuk menyempurnakan strategi penurunan harga mereka.

## **8. IBM Deal Management**

IBM Deal Management memungkinkan pengecer untuk mengotomatiskan dan mempermudah presentasi, negosiasi, dan rekonsiliasi promosi dagang yang mereka terima dari mitra dagang produsen produk konsumen mereka dalam lingkungan berbasis web.

## **9. IBM Deal Management: Bill Distribution Module**

IBM Deal Management: Bill Distribution Module memungkinkan pengecer untuk mengurangi waktu siklus pemrosesan, akun rasio perputaran piutang, dan kesalahan manual melalui generasi otomatis dan distribusi tagihan PDF yang aman ke mitra dagang produsen produk konsumen.

## **10. IBM Basket Insights**

IBM Basket Insights memungkinkan pengecer untuk menganalisis transaksi melalui serangkaian dasbor.

## **11. IBM Shopper Insights**

IBM Shopper Insights memungkinkan pengecer untuk menganalisis perilaku pembeli termasuk kunjungan, frekuensi pembelian, dan pembelian produk melalui serangkaian dasbor. Setelah pengecer tertentu berlangganan IBM Shopper Insights, IBM menyediakan IBM Shopper Insights for Brokers kepada mitra dagang broker pengecer tersebut dan IBM Shopper Insights for Manufacturers kepada mitra dagang produk konsumen dari pengecer tersebut.

## **12. IBM Assortment Optimization**

IBM Assortment Optimization memungkinkan pengecer untuk menentukan item mana yang harus disediakan stoknya, melalui kluster toko dan planogram, berdasarkan perilaku pembelian pembeli, lingkungan yang kompetitif, dan pemahaman terukur tentang apakah suatu item hanyalah duplikasi atau memberikan kenaikan penjualan bertahap untuk kategori produk tersebut. Setelah pengecer berlangganan IBM Assortment Optimization, IBM menyediakan IBM Assortment Optimization for Manufacturers sehingga vendor dan mitra dagang dari pengecer dapat berkolaborasi dengan pengecer untuk mengaktifkan keputusan pemilahan produk berdasarkan data penjualan pengecer.

## **13. IBM Omni-Channel Merchandising Preview**

IBM Omni-Channel Merchandising Preview mengizinkan Klien saat ini untuk melakukan pratinjau rilis yang akan datang untuk membantu mereka mempersiapkan kemampuan yang baru atau diperbarui.



## Apendiks B

IBM memberikan perjanjian tingkat layanan ("SLA") ketersediaan berikut untuk SaaS IBM sebagaimana yang ditetapkan dalam PoE. SLA bukan merupakan suatu jaminan. SLA tersedia hanya untuk Klien dan berlaku hanya untuk penggunaan di lingkungan produksi.

### 1. Kredit yang Tersedia

Klien harus mencatatkan tiket dukungan Tingkat Permasalahan 1 dengan bagian bantuan (*help desk*) dukungan teknis IBM, dalam waktu 48 jam sejak Klien pertama kali menyadari bahwa suatu peristiwa telah berdampak pada ketersediaan SaaS IBM. Klien harus secara wajar membantu IBM dengan setiap diagnosis dan penyelesaian masalah.

Klaim tiket dukungan atas kegagalan untuk memenuhi suatu SLA harus diajukan dalam jangka waktu tiga (3) hari kerja setelah akhir bulan masa kontrak. Kompensasi untuk klaim SLA yang sah akan menjadi kredit terhadap tagihan yang akan datang untuk SaaS IBM berdasarkan durasi waktu saat pemrosesan sistem produksi untuk SaaS IBM tidak tersedia ("Waktu Henti"). Waktu Henti dihitung dari waktu Klien melaporkan peristiwa tersebut sampai waktu SaaS IBM dipulihkan dan tidak termasuk waktu yang terkait dengan penghentian untuk pemeliharaan yang terjadwal atau telah diumumkan; sebab-sebab di luar kendali IBM; masalah dengan rancangan atau instruksi, konten atau teknologi Klien atau pihak ketiga; konfigurasi sistem dan platform yang tidak didukung atau kesalahan Klien lainnya; atau insiden keamanan yang disebabkan oleh Klien atau pengujian keamanan Klien. IBM akan memberlakukan kompensasi yang berlaku yang paling tinggi berdasarkan ketersediaan kumulatif SaaS IBM selama masing-masing bulan masa kontrak, sebagaimana yang ditunjukkan dalam tabel di bawah. Total kompensasi yang berkaitan dengan bulan masa kontrak mana pun tidak dapat melampaui dua belas persen (12%) dari satu per dua belas (1/12) dari biaya tahunan untuk SaaS IBM.

Untuk tawaran SaaS IBM yang dibundel (tawaran SaaS IBM individu yang dikemas dan dijual bersama-sama sebagai tawaran tunggal dengan harga kombinasi tunggal), kompensasi akan dihitung berdasarkan harga bulanan kombinasi tunggal untuk SaaS IBM yang dibundel, dan bukan berdasarkan biaya langganan bulanan untuk setiap SaaS IBM individu. Klien hanya dapat mengajukan klaim-klaim yang terkait dengan satu SaaS IBM individu di dalam suatu bundel pada suatu waktu.

### 2. Tingkat Layanan

Ketersediaan SaaS IBM selama suatu bulan masa kontrak

Ketersediaan selama suatu bulan masa kontrak	Kompensasi (% dari biaya langganan bulanan* untuk bulan masa kontrak yang merupakan pokok klaim)
97,00% – 99,00%	2%
95,00% – 96,99%	5%
Kurang dari 95,00%	12%

\* Jika SaaS IBM diperoleh dari Mitra Bisnis IBM, biaya langganan bulanan akan dihitung pada daftar harga yang berlaku pada saat itu untuk SaaS IBM yang berlaku selama bulan masa kontrak yang merupakan pokok klaim, yang didiskon sebesar 50%. IBM akan menyediakan suatu potongan harga secara langsung untuk Klien.

Ketersediaan, yang dinyatakan sebagai persentase, dihitung dengan cara: total jumlah menit dalam suatu bulan masa kontrak, dikurangi total jumlah menit Waktu Henti dalam suatu bulan masa kontrak, dibagi dengan total jumlah menit dalam bulan masa kontrak.

Contoh: 500 menit total Waktu Henti selama bulan masa kontrak

43.200 total menit dalam suatu bulan masa kontrak selama 30 hari - 500 menit Waktu Henti = 42.700 menit <hr/> 43.200 total menit	= 2% Kredit yang Tersedia untuk 98,8% ketersediaan selama bulan masa kontrak
---	--

---

This document is made in the English and Indonesian languages. To the extent permitted by the prevailing law, the English language of this document will prevail in the case of any inconsistencies or differences of interpretation with the Indonesian language text of this document.

Dokumen ini dibuat dalam bahasa Indonesia dan bahasa Inggris. Sepanjang diperbolehkan oleh hukum yang berlaku, dalam hal terdapat ketidaksesuaian atau perbedaan penafsiran dengan teks bahasa Indonesia dari dokumen ini, maka teks dalam bahasa Inggris yang akan berlaku.