

„IBM Omni-Channel Merchandising“

Naudojimo sąlygas (NS) sudaro šios IBM naudojimo sąlygos – su „SaaS“ susijusios pasiūlymo sąlygos („Su „SaaS“ susijusios pasiūlymo sąlygos“) ir dokumentas „IBM naudojimo sąlygos – bendrosios sąlygos“ („Bendrosios sąlygos“), pasiekiamos šiuo URL: <http://www.ibm.com/software/sla/sladb.nsf/sla/tou-gen-terms/>.

Atsiradus prieštaravimams, su „SaaS“ susijusios pasiūlymo sąlygos laikomos viršesnėmis už Bendrąsias sąlygas. Klientas sutinka su šiomis NS, jeigu užsako, pasiekia ar naudoja „IBM SaaS“.

NS nustato IBM tarptautinės „Passport Advantage“ sutarties, IBM tarptautinės „Passport Advantage Express“ sutarties arba IBM tarptautinės pasirinktų „IBM SaaS“ pasiūlymų sutarties sąlygas, kiek jos taikomos, („Sutartis“) ir kartu su NS sudaro visą sutartį.

1. „IBM SaaS“

„IBM SaaS“ parduodama pagal vieną iš šių mokesčių apskaičiavimo metrikų, kaip nurodyta Operacijų dokumente:

- „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. Apibrėžtys

Toliau pateiktų terminų reikšmės yra tokios:

Plataus vartojimo produktai – bet kuri čia minima prekė arba komponentas, kuris gaminamas arba platinamas, kad būtų tiesiogiai parduotas klientui. Pavyzdžiui, „Plataus vartojimo produktai“ yra apranga ir avalynė, maistas ir gėrimai, namų ir asmeninės higienos prekės, ilgalaikio vartojimo ir namų apyvokos prekės, trumpalaikio vartojimo prekės, firminės prekės ir gyvūnų priežiūros reikmenys, tačiau nėra automobiliai, lėktuvai, finansinės priemonės, paslaugos ir gyvenamieji būstai.

Susijusi įmonė – bet kuris padalinys, verslo vienetas arba kanalas (pavyzdžiui, fizinės arba internetinės parduotuvės), dėl kurio Klientas prenumeruoja naudoti „IBM SaaS“.

Apimama geografija – geografinė vietovė, kurioje Klientas prenumeruoja naudoti „IBM SaaS“.

Mažmenininkas – Klientas, užsiimantis Plataus vartojimo produktų pardavimu mažomis arba atskiromis partijomis, o tie produktai skirti klientams tiesiogiai vartoti.

Bendrasis pardavimas – „IBM SaaS“ prenumeruojančio juridinio asmens bendrasis pardavimas, atskaičius taikomus pardavimo mokesčius, nustatytas pagal Susijusios įmonės nurodytus per pastaruosius dvylika mėnesių prieš pradinį terminą arba termino atnaujinimą parduotus produktus. IBM gali perskaičiuoti Bendrąjį pardavimą, jeigu dėl įmonių sujungimo ar įsigijimo Susijusios įmonės verslo augimas yra nenatūralus. Klientas nedelsdamas praneš IBM apie sujungimą arba įsigijimą, kuris turės įtakos Susijusios įmonės Bendrajam pardavimui.

Didžiąja raide rašomi terminai, kurie neapibrėžti šiose Naudojimo sąlygose, yra apibrėžti Sutartyje.

3. Mokesčio apskaičiavimas

„IBM SaaS“ parduodama pagal vieną iš toliau nurodytų mokesčių apskaičiavimo schemų, pateiktų Operacijų dokumente:

- Milijonas pajamų konvertavimo vienetų (MPKV)** – tai matavimo vienetas, kuriuo remiantis galima įgyti „IBM SaaS“. Pajamų konvertavimo vienetas – tai nuo valiutos nepriklausomas Pajamų sumos įvertinimas, reikalingas įsigyjant „IBM SaaS“. Pajamų sumas konkrečia valiuta būtina konvertuoti į PKV pagal Konvertavimo vienetų lentelę (http://www-01.ibm.com/software/passportadvantage/conversion_unit_table.html). Kiekviena MPKV teisė reprezentuoja Milijoną PKV. Reikia įsigyti MPKV teises, kurių pakaktų Pajamų sumai, kaip apibrėžta toliau.
- Įsipareigojimas** yra matavimo vienetas, kuriuo remiantis galima įgyti paslaugas. Įsipareigojimas apima specialistų ir (arba) mokymo paslaugas, susijusias su „IBM SaaS“. Reikia įsigyti teises, kurių pakaktų kiekvienam įsipareigojimui padengti.

Pastaba: Pajamų apibrėžimas / aprėptis konkrečiuose „IBM SaaS“ pasiūlymuose skiriasi, kaip apibrėžta toliau:

| „IBM SaaS“ | Pajamų apibrėžimas |
|---|---|
| „IBM Price Management“ „IBM Dynamic Pricing“ „IBM Basket Insights“ „IBM Shopper Insights“ „IBM Assortment Optimization“ „IBM Deal Management“ „IBM Deal Management: Bill Distribution Module“ | Pajamos – Susijusios įmonės Bendrasis pardavimas, kurį Klientas ketina naudoti su „IBM SaaS“ (prenumerata gali būti apribota konkrečiomis Susijusios įmonės produktų kategorijomis). |
| „IBM Price Optimization“ | Pajamos – Bendrasis pardavimas, kurį Klientas ketina optimizuoti (prenumerata gali būti apribota ir galioti tik Susijusios įmonės daliai). |
| „IBM Promotion Optimization“ „IBM Promotion Planning“ „IBM Promotion Execution“ | Pajamos yra Susijusios įmonės Bendrasis pardavimas, sugeneruotas parduodant Reklamuojamas prekes. Šioje „IBM SaaS“ Reklamuojamos prekės – tai produktai, laikinai reklamuojami ir (arba) parduodami su nuolaida arba parduodami taikant bet kokią reklamos formą, įskaitant, be apribojimų, laikiną kainos sumažinimą (LKS), nurodymą skelbimuose ar aplinkraščiuose, demonstravimą fizinės parduotuvės šalutinėje vietoje arba pagrindiniame žiniatinklio svetainės puslapyje ir kuponuose. Reklamuojamos prekės neapima Nukainotų prekių. |
| „IBM Markdown Optimization“ | Pajamos yra Susijusios įmonės Bendrasis pardavimas, sugeneruotas parduodant Nukainotas prekes. Šioje „IBM SaaS“ Nukainotos prekės – tai produktai, parduodami už nuolat sumažintą kainą, įskaitant išpardavimus, siekiant sumažinti perviršines atsargas. |

3.1 Platformos įgalinimo paslaugos

Naudojant Platformos įgalinimo paslaugas, Pajamos yra Susijusios įmonės Bendrasis pardavimas.

Norint nustatyti reikiamą įsigyti Platformos įgalinimo paslaugų lygį, Klientas pirmiausia privalo nustatyti savo įmonei taikomų Milijardo pajamų konvertavimo vienetų (MRPKV) skaičių. MRPKV – tai nuo valiutos nepriklausomas Pajamų įvertinimas, reikalingas įsigyjant „IBM SaaS“. Pajamų sumas konkrečia valiuta būtina konvertuoti į PKV pagal lentelę, esančią http://www.ibm.com/software/licensing/conversion_unit_table. Kiekviena MRPKV teisė reiškia milijardą (dešimt devintuoju laipsniu) PKV. Suskaičiuoti MRPKV privalo apimti matavimo laikotarpį „IBM SaaS“ apdorotą arba tvarkytą Pajamų sumą.

1 lygis = iki 3 MRPKV

2 lygis = iki 8 MRPKV

3 lygis = iki 15 MRPKV

4 lygis = virš 15 MRPKV

4. Mokesčiai ir sąskaitų išrašymas

Už „IBM SaaS“ mokėtina suma nurodyta Operacijų dokumente.

4.1 Nustatymas

Nustatymo išlaidos nurodomos Sandorio dokumente. Taikomas atitinkamas pradinio arba papildomo laikotarpio nustatymo mokestis.

- a. „IBM Omni-Channel Merchandising“ vienkartinė sąranka
IBM turėtų nuskaiciuoti vienkartinį nustatymo mokestį pradinio „IBM SaaS“ parengimo etapu. Įkainis ir sąskaitos išrašymo terminas bus nurodytas Operacijų dokumente, ir atsižvelgiant į tai bus išrašomos sąskaitos.
- b. „IBM Omni-Channel Merchandising“ papildomos taikomosios programos sąrankos mokestis
IBM taikys nustatymo mokestį už kiekvieną užsakytą Papildomos taikomosios programos sąrankos mokestį. Įkainis ir sąskaitos išrašymo terminas bus nurodytas Operacijų dokumente, ir atsižvelgiant į tai bus išrašomos sąskaitos.

4.2 Daliniai mėnesio mokesčiai

Dalinis mėnesio mokestis, kaip nurodyta Operacijų dokumente, gali būti nustatomas proporcingai.

5. Dabartinių paslaugų prenumerata

„IBM SaaS“ Klientai gali įsigyti toliau išvardytas nuotoline paslaugas:

- „IBM Price Management“ – Platformos įgalinimo paslaugos
- „IBM Promotion Planning“ – Platformos įgalinimo paslaugos
- „IBM Price Optimization“ – Platformos įgalinimo paslaugos
- „IBM Price and Promotion Optimization“ – Platformos įgalinimo paslaugos
- „IBM Promotion Optimization“ – Platformos įgalinimo paslaugos
- „IBM Markdown Optimization“ – Platformos įgalinimo paslaugos
- „IBM Basket Insights“ – Platformos įgalinimo paslaugos

5.1 „IBM Price Management“ – Platformos įgalinimo paslaugos, „IBM Promotion Planning“ – Platformos įgalinimo paslaugos, „IBM Basket Insights“ – Platformos įgalinimo paslaugos

IBM privalo:

- a. Bendradarbiauti su Klientu, kad gautų visus reikiamus duomenų laukus, kaip nurodyta atitinkamo „IBM SaaS“ pasiūlymo („Kliento duomenys“) susijusiame IBM importavimo duomenų specifikacijos dokumente.
- b. Kas savaitę arba kasdien gauti ir įkelti Kliento duomenis ir tvarkyti duomenų vertimo sąsajas (gaunamų ir siunčiamų duomenų) naudojant standartinius įrankius. Gali tekti mokėti papildomus mokesčius, jei atlikus pradinį realizavimą Klientas pakeis Kliento duomenų formatą, paprašys grąžinti failus Klientui kitu formatu arba prašys IBM pakeisti duomenų planus ir automatizavimo scenarijus norėdamas pasinaudoti naujaisiais duomenimis.
- c. Suteikti standartines nenutrūkstamas abonemento valdymo paslaugas, kurios užtikrins, kad Klientas sulauks palaikymo išvykus diegimo komandai. Ši abonemento valdymo paslauga bus teikiama nuotoliniu būdu ir neužtruks ilgiau nei 4 val. per savaitę.

5.2 „IBM Price Optimization“ – Platformos įgalinimo paslaugos, „IBM Promotion Optimization“ – Platformos įgalinimo paslaugos, „IBM Markdown Optimization“ – Platformos įgalinimo paslaugos

IBM privalo:

- a. Bendradarbiauti su Klientu, kad gautų visus reikiamus duomenų laukus, kaip nurodyta atitinkamo „IBM SaaS“ pasiūlymo („Kliento duomenys“) susijusiame IBM importavimo duomenų specifikacijos dokumente.

- b. Kas savaitę arba kasdien gauti ir įkelti Kliento duomenis ir tvarkyti duomenų vertimo sąsajas (gaunamų ir siunčiamų duomenų) naudojant standartinius įrankius. Gali tekti mokėti papildomus mokesčius, jei atlikus pradinį realizavimą Klientas pakeis Kliento duomenų formatą, paprašys gražinti failus Klientui kitu formatu arba prašys IBM pakeisti duomenų planus ir automatizavimo scenarijus norėdamas pasinaudoti naujaisiais duomenimis.
- c. Atlikti savo standartinių sumodeliuotų produkto kategorijų duomenų tikrinimą. Duomenų tikrinimą sudaro automatizuotos užduotys, kurios tikrina, ar Kliento duomenyse nėra klaidų ir anomalijų.
- d. Suteikti savo standartinės ekometrinio modeliavimo paslaugas kiekvienai produkto kategorijai pagal Projekto planą. Paslaugos apima modeliavimo duomenų rinkinių kūrimą, modelių ir kokybės vertinimą bei modelių trikdžių diagnostiką, jei jos reikia. Atliekamas pradinis kiekvienos įtrauktos produktų kategorijos ir tęstinių perdirbinių modeliavimas remiantis kategorijos dinamika atidžiai įvertinus IBM. Klientui suformulavus naujus duomenis, IBM bendradarbiaus su Klientu, kad nustatytų, ar performuluotų istorinių duomenų įkėlimas ir paveiktų produktų kategorijų perdirbimas yra garantuojamas. Tuomet gali tekti susitarti dėl papildomų mokesčių.
- e. Suteikti standartinės nenutrūkstamas abonemento valdymo paslaugas, kurios užtikrins, kad Klientas sulauks palaikymo išvykus diegimo komandai. Ši abonemento valdymo paslauga bus teikiama nuotoliniu būdu ir neužtruks ilgiau nei 6 val. per savaitę.

5.3 Platformos įgalinimo paslaugų Kliento įsipareigojimai

Klientas atsako už toliau išvardytą veiklą:

- a. Tiesioginę IBM išteklių prieigą, kurios reikia siekiant atlikti priskirtas Platformos įgalinimo paslaugų užduotis.
- b. Tinkamo lygio ir skaičiaus Kliento išteklių, kurių reikia dirbant su projektu, įskaitant:
 - IT programuotoją (-us), kuris (-ie) dirbtų su IBM duomenų integravimo komanda kuriant ir prižiūrint atitinkamas duomenų sąsajas.
 - Įmonės atstovus, kurie užtikrintų, kad taikomosios programos reikalavimai yra tinkamai pritaikomi duomenų išgavimo turiniui.
 - Stiprią projekto komandą, atliekančią būtinas technines ir verslo proceso užduotis:
 - Atitinkamų duomenų susiejimo dokumentaciją.
 - Kliento duomenų perdavimą pagal sutartą tvarkaraštį.
 - Kliento duomenis, kurie atitinka IBM formatą, kaip nurodyta dabartiniame IBM importavimo duomenų specifikacijos dokumente.
 - Išteklius, į kuriuos galima kreipti tinkamu laiku iškilus kokioms nors problemoms.
 - Kliento palaikymą siekiant užtikrinti, kad perduodama informacija yra teisinga.

Klientas pripažįsta, kad jam neįvykdžius anksčiau išvardytų įsipareigojimų, tai gali paveikti IBM galimybę teikti Platformos įgalinimo paslaugas. Papildomi mokesčiai gali būti taikomi, jei Platformos įgalinimo paslaugų teikimas vėluoja arba IBM kaina už Platformos įgalinimo paslaugų teikimą padidėja dėl Kliento nesugebėjimo atlikti anksčiau išvardytų užduočių arba dėl kitų nuo IBM nepriklausančių aplinkybių. Papildomi mokesčiai ir mokėjimo už tokias paslaugas sąlygos už išvardytos atskirtai ir nurodytos įsipareigojimų aprašyme.

6. Terminas ir pratęsimo galimybės

„IBM SaaS“ naudojimo terminas prasideda nuo dienos, kai IBM praneša Klientui, kad jis turi prieigą prie „IBM SaaS“, kaip aprašyta TSD. „IBM SaaS“ galiojimas pasibaigs TSD nurodyto termino pabaigoje.

7. Techninė pagalba

Prenumeratos laikotarpiu ir po to, kai IBM praneša Klientui, kad suteikta prieiga prie „IBM SaaS“, „IBM SaaS“ techninis palaikymas teikiamas el. paštu, internetiniuose forumuose ir internetinėje pranešimo apie problemas sistemoje. Bet kokie patobulinimai, naujinimai ir kita medžiaga, kurią IBM pateikia kaip dalį Techninio palaikymo, laikoma „IBM SaaS“ dalimi, todėl jai taikomos šios NS. Techninis palaikymas įtrauktas į „IBM SaaS“ ir kaip atskiras pasiūlymas neteikiamas.

Daugiau informacijos apie darbo valandas, el. pašto adresus, internetines pranešimo apie problemą sistemas ir kitas Techninio palaikymo ryšio priemones bei procesus pateikta „IBM Software as a Service Support Handbook“ (IBM Programinės įrangos kaip paslaugos palaikymo vadove).

| Sudėtingumo lygis | Sudėtingumo lygio apibrėžimas | Atsakymo laiko aprėptis | Atsakymo laiko aprėptis |
|-------------------|--|-------------------------|-------------------------------|
| 1 | Kritinis poveikis verslui / neveikianti paslauga: Neveikia svarbi verslo funkcija arba sugedusi svarbi sąsaja. Paprastai taikoma gamybos aplinkoje ir rodo negalėjimą pasiekti paslaugas, dėl kurio atsiranda rimtas poveikis operacijoms. Ši padėtis reikalauja neatidėliotino sprendimo. | Per 1 val. | 24 x 7 |
| 2 | Pastebimas poveikis verslui: Stipriai apribotas paslaugos verslo ypatybės arba funkcijos naudojimas arba Klientui atsiranda grėsmė pažeisti neveikiančio verslo galutinius terminus. | Per 2 darbo valandas | Pirm.–penkt. darbo valandomis |
| 3 | Nedidelis poveikis verslui: Nurodo naudojamą paslaugą arba funkciją be kritinio poveikio operacijoms. | Per 4 darbo valandas | Pirm.–penkt. darbo valandomis |
| 4 | Minimalus poveikis verslui: Užklausa arba ne techninė užklausa | Per 1 darbo dieną | Pirm.–penkt. darbo valandomis |

8. „IBM SaaS“ pasiūlymo papildomos sąlygos

8.1 Duomenys ir minimalūs įrangos reikalavimai

Klientas supranta ir sutinka, kad norėdamas naudoti kurį nors mažmeninei prekybai skirtą „IBM SaaS“, Klientas turi pateikti IBM produktą, finansinius ir kitus duomenis, aprašytus IBM importavimo duomenų specifikacijos dokumente, kuris galiotų tą dieną, kai duomenys buvo pateikti („Importavimo duomenys“). IBM pateiks dabartinį IBM importavimo duomenų specifikacijos dokumentą, kurį išskirtinai savo nuožiūra kartais gali modifikuoti. Be to, kiekviena „IBM SaaS“ turi minimalius priegios prie paslaugos įrangos reikalavimus, aprašytus paslaugos specifikacijose ir pateikiamus pareikalavus.

Šioje Sutartyje visi Importavimo duomenys laikomi „Turiniu“.

8.2 Mažmenininko prekybos partnerių Importavimo duomenų naudojimas

Jeigu Klientas užsiprenumeravo „IBM Deal Management“, „IBM Deal Management: Bill Distribution Module“, „IBM Shopper Insights“ arba „IBM Assortment Optimization“, Prenumeratos laikotarpiu Klientas įgalioja IBM naudoti Importavimo duomenis teikiant „IBM SaaS“ Kliento prekybos partneriams, kurie taip pat užsiprenumeravo „IBM SaaS“ ir kuriems taip pat reikalinga prieiga prie Importavimo duomenų.

8.3 Importavimo duomenų grąžinimas

IBM sunaikins visus turimus Importavimo duomenis per devyniasdešimt (90) dienų po Prenumeratos laikotarpio nutraukimo arba galiojimo pabaigos. Importavimo duomenys gali būti grąžinti gavus prašymą raštu ir bus apdorojami pagal papildomos sutarties sąlygas ir už papildomą mokestį.

8.4 Kliento duomenų naudojimas IBM

Kliento duomenys gali būti naudojami IBM vidiniam tyrimui, testuojant ir kuriant ne gamybos aplinkoje su sąlyga, kad IBM pirmiausia pašalins visas ypatybes, kurios gali atskleisti Kliento tapatybę arba firminius verslo procesus. Susisiekęs su Techninio palaikymo tarnyba Klientas gali pasirinkti neleisti naudoti duomenų tokiais ne gamybos tikslais.

8.5 Privatumo pranešimas

Klientas žino ir sutinka, kad „IBM SaaS“ naudojimo ir palaikymo tikslais, naudodama sekimo ir kitas technologijas, IBM gali iš Kliento (Kliento darbuotojų ir rangovų) rinkti su „IBM SaaS“ naudojimu susijusią asmens informaciją. IBM tai daro, kad galėtų gerinti vartotojų patirtį ir (arba) glaudžiau bendradarbiauti su Klientu. Klientas patvirtina, kad gaus arba jau yra gavęs sutikimą leisti IBM tvarkyti surinktą informaciją anksčiau nurodytais tikslais, laikantis taikomos teisės, IBM, kitose IBM įmonėse ir jų subrangovų vietose, kur IBM ir mūsų subrangovai vykdo veiklą. IBM vykdys Kliento darbuotojų ir rangovų pageidavimus pasiekti, naujinti, taisyti arba panaikinti jų surinktą informaciją.

8.6 Išvestinės naudojimosi vietos

Kai taikoma, mokesčiai yra pagrįsti vieta (-omis), kurią (-ias) Klientas nurodo kaip „IBM SaaS“ naudojimo vietą. IBM taikys mokesčius remdamasi pateikiant „IBM SaaS“ užsakymą kaip pagrindinę naudojimo vietą nurodytą įmonės adresu, nebent Klientas pateiks IBM papildomos informacijos. Klientas yra atsakingas už tokios informacijos atnaujinimą ir IBM informavimą apie visus pakeitimus.

8.7 Peržiūros apribojimas

Jei „IBM SaaS“ pažymėta kaip „Preview“ (Peržiūra), Klientas gali naudoti „IBM SaaS“ tik vidiniams ne gamybos arba peržiūros veiksams atlikti, įskaitant tikrinimą, veikimo reguliavimą, trikčių diagnostavimą, kontrolinį testą, parengimą, kokybės užtikrinimo veiksmus ir (arba) viduje naudojamų „IBM SaaS“ priedų ar plėtinių kūrimą, naudojant paskelbtas taikomųjų programų programavimo sąsajas. Klientas neturi teisės naudoti jokios „IBM SaaS“ dalies bet kokiais kitais tikslais, jei nėra įsigijęs atitinkamų gamybos teisių.

A priedas

1. „IBM Price Management“

Naudodami „IBM Price Management“ mažmenininkai gali realizuoti kainodaros strategijas, taikydami kainodaros taisykles, nustatyti nurodytos prekės kainas ir tvarkyti visas kainas laikui bėgant. Naudodamas „IBM Price Management“ mažmenininkas gali nustatyti scenarijus, tinkinti kainodaros taisykles, taikyti sistemos taisyklių kainą visai prekybai ir reguliariai reaguoti į duomenų pasikeitimus, pavyzdžiui, tiekėjų ir konkurentų kainas.

2. „IBM Price Optimization“

„IBM Price Optimization“ suteikia mažmenininkams galimybę kurti ir vykdyti modelius ir optimizavimo scenarijus, kuriais apibrėžiami strateginiai tikslai, pavyzdžiui, pajamų didinimas, pelnas ir pardavimo apimtis, bei optimizuoti kainas, kad šiuos tikslus būtų lengviau pasiekti.

3. „IBM Dynamic Pricing“

„IBM Dynamic Pricing“ suteikia mažmenininkams galimybę apibrėžti ir įdiegti mažmenininko internetiniam kanalui taikomas kainodaros strategijas. „IBM Dynamic Pricing“ nustato nurodytos prekės kainas ir palaiko kainodaros taisyklių taikymą. Norėdamas nustatyti strategijas, ribines reikšmes, tinkintas kainodaros taisykles ir taikyti produktų kainodarą, mažmenininkas gali naudoti „IBM Dynamic Pricing“. Be to, „IBM Dynamic Pricing“ leidžia mažmenininkams reaguoti į duomenų pakeitimus, pvz., tiekėjų ir konkurentų kainas (reguliariai pašalinama). „IBM Dynamic Pricing“ teikia išimčių ir tendencijų vizualizacijas, leidžiančias mažmenininkui susikoncentruoti tik į jo apibrėžtas išimtis ir tendencijas.

4. „IBM Promotion Planning“

„IBM Promotion Planning“ suteikia internete veikiančią bendradarbiavimo sąsają, skirtą prekės ir grupės lygio reklamoms, įskaitant kainą, galiojimo datas, našumo informaciją ir vietas, nustatyti ir valdyti. „IBM Promotion Planning“ suteikia galimybę mažmenininkams nustatyti atskirą reklaminių pasiūlymų saugyklą, kuri pagerina matomumą ir apskaitą, padeda sumažinti klaidų skaičių ir supaprastina vykdymą.

5. „IBM Promotion Optimization“

„IBM Promotion Optimization“ padeda klientams realiuoju laiku nustatyti optimalias reklamas, kurias pasiektų savo pardavimo ir rinkodaros tikslus. Mažmenininkai naudoja „IBM Promotion Optimization“ vertindami ir prognozuodami gaunamus teikėjų pasiūlymus bei planuodami privataus ženklo bei kitas reklamas. „IBM Promotion Optimization“ padeda mažmenininkams nustatyti prekės arba reklamuojamos prekių grupės kainos nuolaidą; laikino kainos sumažinimo tipą, pavyzdžiui, perki vieną – gauni antrą, procentinę nuolaidą ir daugiklius; ir naudoti pagalbines prekybos priemones, pavyzdžiui, skelbimus ir reklamas bei konkrečias paskirties vietas skelbime, kad užtikrintų maksimalų prieaugio didėjimą ir kiekvienos reklamos įtaką visai parduotuvei.

6. „IBM Promotion Execution“

„IBM Promotion Execution“ leidžia mažmenininkams kurti atskirą saugyklą, skirtą informacijai apie reklaminius pasiūlymus ir renginius ir jų turiniui (skelbimams, reklaminiams lapeliams, skelbimams mobiliesiems, el. laiškam, vaizdo skelbimams, ženklų sistemai ir t. t.), įskaitant kopijas ir vaizdus bei įvykio lygio išsamią informaciją.

7. „IBM Markdown Optimization“

„IBM Markdown Optimization“ suteikia mažmenininkams galimybę planuoti ir optimizuoti kainodarą, pelną ir prekybos atsargų lygį išlaikant prekių asortimentą. „IBM Markdown Optimization“ palaiko platų kainos mažinimo tipų diapazoną, įskaitant sezoninį, trumpo produkto galiojimo laiko, renginių ir švenčių, kategorijos nustatymo iš naujo, ciklo atnaujinimo ir standartinių nuolaidų kainos mažinimo. Be to, mažmenininkai gali kurti, prognozuoti, lyginti ir vertinti kelis kainos mažinimo kainodaros scenarijus, kad tiksliai suderintų savo kainos mažinimo strategiją.

8. „IBM Deal Management“

„IBM Deal Management“ leidžia mažmenininkams automatizuoti ir supaprastinti pristatymą, derybas ir derinimą prekybos reklamų, kurias gauna iš plataus vartojimo produktų gamintojo prekybos partnerių internete veikiančioje aplinkoje.

9. „IBM Deal Management: Bill Distribution Module“

„IBM Deal Management: Bill Distribution Module“ suteikia galimybę mažmenininkams trumpinti apdorojimo ciklo laiką, mažinti gautinų sąskaitų apyvartos santykį ir rankinių klaidų skaičių, automatizuojant PDF sąskaitų faktūrų generavimą ir saugų paskirstymą plataus vartojimo produktų gamintojo prekybos partneriams.

10. „IBM Basket Insights“

„IBM Basket Insights“ suteikia galimybę mažmenininkams analizuoti operacijas naudojant įvairius valdymo pultus.

11. „IBM Shopper Insights“

„IBM Shopper Insights“ suteikia galimybę mažmenininkams analizuoti pirkėjų elgesį, įskaitant apsilankymų, pirkimų dažnumą, ir produktų pirkimą naudojant įvairius valdymo pultus. Kai kuris nors mažmenininkas užsiprenumeruoja „IBM Shopper Insights“, IBM pateikia „IBM Shopper Insights for Brokers“ to mažmenininko brokerio prekybos partneriams ir „IBM Shopper Insights for Manufacturers“ to mažmenininko plataus vartojimo produktų prekybos partneriams.

12. „IBM Assortment Optimization“

„IBM Assortment Optimization“ suteikia galimybę mažmenininkams nustatyti, kurias prekes pagal parduotuvės klasterį ir planogramą reikia laikyti sandėlyje, atsižvelgiant į pirkėjo pirkimo elgseną, konkurencinę aplinką ir kiekybiškai įvertintą supratimą, ar prekė tik dubliuoja, ar užtikrina produktų kategorijos pardavimo prieaugį. Kai mažmenininkas užsiprenumeruoja „IBM Assortment Optimization“, IBM pateikia „IBM Assortment Optimization for Manufacturers“, kad mažmenininko teikėjai ir prekybos partneriai bendradarbiaudami su mažmenininku galėtų priimti sprendimus dėl asortimento, atsižvelgdami į mažmenininko pardavimo duomenis.

13. „IBM Omni-Channel Merchandising Preview“

„IBM Omni-Channel Merchandising Preview“ leidžia esamiems Klientams peržiūrėti būsimus leidimus ir padeda jiems pasiruošti naujoms arba atnaujintoms galimybėms.

B priedas

IBM užtikrina toliau nurodytus „IBM SaaS“ pasiekiamumo paslaugos lygio sutarties (PLS) įsipareigojimus, kaip nurodyta TSD. PLS neteikia garantijų. PLS yra pasiekama Klientui ir yra skirta naudoti tik gamybos aplinkose.

1. Pasiekiamumo kreditai

Sužinojęs, kad įvykis paveikė „IBM SaaS“ pasiekiamumą, Klientas turi per 48 valandas IBM techninio palaikymo centre užregistruoti 1 sudėtingumo lygio palaikymo kortelę. Klientas turi, kiek galėdamas, padėti IBM diagnozuoti problemą ir ją išspręsti.

Palaikymo kortelės pretenzija dėl PLS sąlygų nesilaikymo turi būti pateikta per tris (3) darbo dienas nuo sutartinio mėnesio pabaigos. Kompensacija už pagrįstą PLS pretenziją bus suteikta kaip kreditas būsimoje „IBM SaaS“ sąskaitoje faktūroje, atsižvelgiant į laikotarpį, per kurį „IBM SaaS“ gamybos sistema buvo nepasiekiamą („Prastova“). Prastova skaičiuojama nuo tada, kai Klientas praneša apie įvykį, iki tada, kai „IBM SaaS“ atstatoma. Ji neapima laiko, susijusio su paslaugos teikimo nutraukimu dėl suplanuotos arba informuotos techninės priežiūros, dėl nuo IBM nepriklausančių priežasčių, problemų, susijusių su Kliento ar trečiosios šalies turiniu, technologijomis, dizainu ar instrukcijomis, nepalaikomų sistemų konfigūracijų ir platformų ar kitų Kliento klaidų arba Kliento sukeltų saugos problemų ar Kliento saugos tikrinimo. IBM taikys aukščiausią galimą kompensaciją, pagrįstą kiekvieno sutartinio mėnesio „IBM SaaS“ kaupiamuoju pasiekiamumu, kaip nurodyta toliau esančioje lentelėje. Bendra kompensacijos suma, atsižvelgiant į bet kurį sutartinį mėnesį, negali viršyti dvylikos procentų (12 %) vienos dvyliktosios (1/12) metinio mokesčio už „IBM SaaS“ dalies.

Jei naudojamas „IBM SaaS“ pasiūlymų paketas (atskiri „IBM SaaS“ pasiūlymai, supakuoti ir parduodami kartu kaip vienas pasiūlymas už vieną sudėtinę kainą), kompensacija bus apskaičiuojama, atsižvelgiant į vieną sudėtinę mėnesio kainą už „IBM SaaS“ paketą, o ne į mėnesinį prenumeratos mokesčių už kiekvieną „IBM SaaS“ atskirai. Nurodytu laiku Klientas gali pateikti tik tokias pretenzijas, kurios yra susijusios su vienu atskiru „IBM SaaS“ paketu.

2. Paslaugų lygiai

„IBM SaaS“ pasiekiamumas per sutartinį mėnesį

| Pasiekiamumas per sutartinį mėnesį | Kompensacija (% mėnesinio prenumeratos mokesčio* už „Audio Conferencing for Connections Meetings“ sutartinį mėnesį, kuris yra pretenzijos dalykas) |
|------------------------------------|---|
| 97,00–99,00 % | 97,00 % – 99,00 % |
| 95,00–96,99 % | 95,00 % – 96,99 % |
| Mažiau nei 95,00 % | 12 % |

* Jei „IBM SaaS“ buvo įsigyta iš IBM verslo partnerio, mėnesio prenumeratos mokesčiai bus apskaičiuojamas, atsižvelgiant į tuo metu galiojančiame kainoraštyje nurodytą „IBM SaaS“ kainą, kuri galioja pretenzijoje nurodytą sutartinį mėnesį, pritaikant 50 % nuolaidą. IBM suteiks nuolaidą Klientui tiesiogiai.

Pasiekiamumas, išreikštas procentine išraiška, apskaičiuojamas iš bendro minučių skaičiaus sutartinį mėnesį atėmus bendrą Prastovų minučių skaičių sutartinį mėnesį, gautą rezultatą padalijus iš bendro minučių skaičiaus sutartinį mėnesį.

Pavyzdžiui, sutartinį mėnesį iš viso buvo 500 Prastovos min.

| | |
|---|---|
| <p>Iš viso sutartinį mėnesį, kurį sudarė 30 dienų, buvo 43 200 min. - 500 min. Prastovų = 42 700 min.</p> <hr/> <p>Iš viso 43 200 minučių</p> | <p>= 2 % Pasiekiamumo kredito už 98,8 % pasiekiamumo per sutartinį mėnesį</p> |
|---|---|