

## IBM Omni-Channel Merchandising

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 pogodbeno dokumentacijo.

### 1. IBM SaaS

Ti pogoji posebne ponudbe SaaS pokrivajo naslednje ponudbe IBM SaaS:

- IBM Price Management
- IBM-ova optimizacija cene
- 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. Opredelitve

Naslednji izrazi imajo spodaj navedene pomene:

**Naročnikovi produkti** so vsak izdelek ali njegova komponenta, ki je proizvedena ali distribuirana za neposredno prodajo potrošniku. "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.

**Vključeno poslovanje** pomeni oddelek, poslovno enoto ali kanal (npr. fizične trgovine v primerjavi s spletnim trgovanjem), v povezavi s katerim se naročnik naroči na ponudbo IBM SaaS.

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

**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 v skladu z eno od naslednjih metrik zaračunavanja, kot je določeno v transakcijskem dokumentu:

- a. **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.
- b. **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, da z njimi pokrije vsa sodelovanja.

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

| IBM SaaS  | Definicija prihodka   |
|---|---|
| IBM Price Management<br>IBM Dynamic Pricing<br>IBM Basket Insights<br>IBM Shopper Insights<br>IBM Assortment Optimization<br>IBM Deal Management<br>IBM Deal Management: Bill Distribution Module | Prihodek je skupna prodaja vključenega poslovanja, ki ga naročnik namerava uporabljati s ponudbo IBM SaaS (naročnina je lahko omejena na določene kategorije produktov vključenega poslovanja).   |
| IBM-ova optimizacija cene   | Prihodek je skupna prodaja, ki jo naročnik namerava optimizirati (naročnina bi lahko bila omejena na del vključenega poslovanja).   |
| IBM Promotion Optimization<br>IBM Promotion Planning<br>IBM Promotion Execution   | Prihodek je skupna prodaja vključenega poslovanja, ki jo generira prodaja promoviranih kosov. Promovirani kosi so za namene te ponudbe IBM SaaS produkti, ki so začasno predstavljeni in/ali znižani ali naprodaj v kakršnikoli obliki promocije, kar med drugim vključuje začasno znižanje cene, omembo v oglasu ali okrožnici, prikazovanje na sekundarni lokaciji fizičnih trgovin ali na vstopni strani spletne strani in na kuponih. Promovirani kosi ne vključujejo kosov z znižano ceno. |
| IBM Markdown Optimization   | Prihodek je skupna prodaja vključenega poslovanja, ki jo generira prodaja kosov z znižano ceno. Kosi z znižano ceno so za namene te ponudbe IBM SaaS tisti produkti, ki se prodajajo s stalno znižano ceno, ki je namenjena čiščenju presežne zaloge, kar vključuje razprodaje.   |

#### 3.2 Storitve za omogočanje platforme

Prihodek za namene storitev za omogočanje platforme pomeni skupno prodajo vključenega poslovanja.

Za določitev ustrezne ravni storitev za omogočanje platforme za nakup mora naročnik najprej določiti ustrezno milijardo enot za pretvorbo prihodka (BRCU), ki se nanaša na naročnikovo podjetje. BRCU je merilo količine prihodka, ki zadeva ponudbo IBM SaaS, ki je neodvisna od valute. Količine prihodka, ki so odvisne od valute, je treba pretvoriti v RCU-je v skladu s tabelo na spletnem naslovu [http://www.ibm.com/software/licensing/conversion\\_unit\\_table](http://www.ibm.com/software/licensing/conversion_unit_table). Vsako pooblastilo BRCU predstavlja eno milijardo (10 na 9. potenco) RCU-jev. Izračunani BRCU-ji morajo pokriti količino prihodka, ki ga obdela ali upravlja ponudba IBM SaaS tekom obdobja merjenja.

Raven 1 = do 3 BRCU-ji

Raven 2 = do 8 BRCU-jev

Raven 3 = do 15 BRCU-jev

Raven 4 = nad 15 BRCU-jev

## 4. Stroški in zaračunavanje

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

### 4.1 Nastavitev

Stroški nastavitve bodo podani v transakcijskem dokumentu. Za začetno ali dodatno nastavitev bo, kot je ustrezno, zaračunan strošek.

- a. Enkratna nastavitev storitve IBM Omni-Channel Merchandising  
IBM bo ob začetnem omogočanju ponudbe IBM SaaS zaračunal enkratni strošek nastavitve. Cena in obdobje zaračunavanja bosta navedena v transakcijskem dokumentu in ustrezno obračunana.
- b. Strošek dodatne nastavitve aplikacije IBM Omni-Channel Merchandising  
IBM bo zaračunal strošek namestitve za vsako naročeno dodatno nastavitev aplikacije. Cena in obdobje zaračunavanja bosta navedena v transakcijskem dokumentu in ustrezno obračunana.

### 4.2 Delni mesečni stroški

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

## 5. Naročnina za redne storitve

Naročniki storitve IBM SaaS lahko pridobijo naslednje oddaljene storitve:

- 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 bo:

- a. Z naročnikom sodeloval za pridobivanje vseh zahtevanih podatkovnih polj, kot so opisana v zadevni IBM-ovi specifikaciji za uvoz podatkov za zadevno ponudbo SaaS ("naročnikovi podatki").
- b. Naročnikove podatke prejemal in nalagal s tedensko ali dnevno kadenco ter s standardnimi orodji vzdrževal vmesnike za prevajanje podatkov (vhodne in izhodne). Dodatni stroški se lahko zaračunajo, če naročnik spremeni obliko zapisa naročnikovih podatkov po začetni uvedbi, zahteva prenos datotek nazaj k naročniku v drugačni obliki zapisa ali zahteva, da IBM spremeni podatkovne zemljevide in samodejne skripte, da bo lahko izkoristil nove podatke.
- c. Zagotavljal standardne neprekinjene storitve upravljanja računa, ki zagotavljajo podporo naročniku, ko ekipa za uvedbo preneha s svojo podporo. Ta storitev upravljanja računa bo na voljo oddaljeno in ne bo presejala 4 ur na teden.

### 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 bo:

- a. Z naročnikom sodeloval za pridobivanje vseh zahtevanih podatkovnih polj, kot so opisana v zadevni IBM-ovi specifikaciji za uvoz podatkov za zadevno ponudbo SaaS ("naročnikovi podatki").
- b. Naročnikove podatke prejemal in nalagal s tedensko ali dnevno kadenco ter s standardnimi orodji vzdrževal vmesnike za prevajanje podatkov (vhodne in izhodne). Dodatni stroški se lahko zaračunajo, če naročnik spremeni obliko zapisa naročnikovih podatkov po začetni uvedbi, zahteva prenos datotek nazaj k naročniku v drugačni obliki zapisa ali zahteva, da IBM spremeni podatkovne zemljevide in samodejne skripte, da bo lahko izkoristil nove podatke.

- c. Izvajal svoje standardno preverjanje veljavnosti podatkov za modelirane kategorije produktov. Preverjanje veljavnosti podatkov je sestavljeno iz avtomatiziranega izvajanja opravila in preverjanja naročnikovih podatkov glede morebitnih napakami in anomalij.
- d. Zagotovil svoje standardne storitve ekonometričnega modeliranja za vsako kategorijo produktov v skladu z načrtom projekta, pri čemer storitve vključujejo ustvarjanje nabora podatkov modeliranja, ocenjevanje modelov, ocenjevanje kakovosti modelov in odpravljanje težav z modeli, če je to potrebno. To vključuje prvo modeliranje za vsako vključeno kategorijo produktov in enakomerna ponovna modeliranja v teku na osnovi dinamike kategorije, kot oceni IBM. Če naročnik prilagodi podatke, bo IBM skupaj z njim določil, ali je ponovno nalaganje spremenjenih zgodovinskih podatkov in ponovno modeliranje zadevnih kategorij produktov zagotovljeno, kar lahko zahteva dodatne stroške, ki se takrat dogovorijo.
- e. Zagotavljal standardne neprekinjene storitve upravljanja računa, ki zagotavljajo podporo naročniku, ko ekipa za uvedbo preneha s svojo podporo. Ta storitev upravljanja računa bo na voljo oddaljeno in ne bo presejala 6 ur na teden.

### 5.3 Naročnikove odgovornosti za storitve za omogočanje platforme

Naročnik je odgovoren za zagotavljanje naslednjega:

- a. Neposreden dostop do IBM-ovih virov, ki se zahtevajo za dokončanje dodeljenih dejavnosti storitev za omogočanje platforme.
- b. Ustrezno raven in število naročnikovih virov za delo na projektu, vključno z naslednjim:
  - IT programerje za delo z IBM-ovo ekipo za integracijo podatkov pri ustvarjanju in vzdrževanju ustreznih podatkovnih vmesnikov.
  - Predstavnike iz posla, ki bodo zagotavljali pravilno prevajanje zahtev aplikacije v vsebino podatkovnih izvlečkov.
  - Močno projektno ekipo za izvajanje naslednjih zahtevanih tehničnih in poslovnih delovnih procesov:
    - Ustrezno dokumentacijo o podatkovni preslikavi
    - Prenos naročnikovih podatkov v skladu z dogovorjenimi roki
    - Naročnikove podatke, ki ustrezajo IBM-ovi obliki zapisa, kot je opredeljena v trenutni IBM-ovi specifikaciji uvoznih podatkov.
    - Sredstva za pravočasno reševanje morebitnih težav
    - Podporo naročniku za zagotavljanje, da so podani podatki pravilni.

Naročnik potrjuje, da njegova nezmožnost izvajanja zgoraj navedenih obveznosti lahko vpliva na IBM-ovo zmožnost, da zagotovi storitve za omogočanje platforme. Če so storitve za omogočanje platforme zakasnjene ali se IBM-ov strošek zagotavljanja teh storitev poveča zaradi naročnikovega neizpolnjevanja zgornjih opravil ali drugih okoliščin, na katere IBM nima vpliva, bo morda naročnik imel dodatne stroške. Dodatni stroški in pogoji zaračunavanja za te storitve bodo naročeni ločeno in podani v dogovoru o obsegu del.

## 6. Obdobje trajanja 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. Ponudba IBM SaaS se konča ob izteku naročniškega obdobja, ki je navedeno v dokazilu o upravičenosti.

## 7. Tehnična podpora

Med naročniškim obdobjem in po tem, ko IBM obvesti naročnika, da je dostop do IBM SaaS omogočen, 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, spletnih sistemih za poročanje o težavah ter drugih načinih komunikacije in postopkih, povezanih s tehnično podporo, je opisanih v priročniku o podpori za IBM-ovo programsko opremo kot storitev (SaaS).

| Resnost | Definicija resnosti  | Ciljni odzivni čas     | Kritje odzivnega časa              |
|---------|--|------------------------|------------------------------------|
| 1       | <b>Bistven vpliv na poslovanje/izpad storitve:</b><br>Nedelovanje funkcije, ki je kritičnega pomena za poslovanje, ali izpad kritičnega 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><br>Uporaba funkcije poslovne 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><br>Označuje, da je storitev ali funkcijo mogoče uporabljati in težava nima odločilnega vpliva na delovanje.   | V roku 4 delovnih ur   | Delovni čas od ponedeljka do petka |
| 4       | <b>Minimalen vpliv na poslovanje:</b><br>Poizvedba ali netehnična zahteva  | V roku 1 delovnega dne | Delovni čas od ponedeljka do petka |

## 8. Dodatni pogoji ponudbe IBM SaaS

### 8.1 Podatki in minimalne zahteve glede opreme

Naročnik razume in soglaša, da mora IBM-u, če želi uporabljati katerokoli prodajno ponudbo IBM SaaS, zagotoviti podatke o produktu, finančne in druge podatke, ki so določeni v IBM-ovi specifikaciji za uvoz podatkov, in so veljavni na datum, na katerega so podatki zagotovljeni ("uvozni podatki"). Kopija trenutne IBM-ove specifikacije za uvoz podatkov bo zagotovljena in jo IBM občasno lahko spremeni po lastni presoji. Nadalje ima ponudba IBM SaaS zahteve glede minimalne opreme za dostop do storitev, ki so opisane v specifikacijah storitev in so na voljo na zahtevo.

Za namene pogodbe se vsi uvozni podatki obravnavajo kot "vsebina".

### 8.2 Uporaba uvoznih podatkov s strani trgovskih partnerjev trgovca na drobno

Če naročnik, ki je naročen na produkt IBM Deal Management, IBM Deal Management: Bill Distribution Module, IBM Shopper Insights ali IBM Assortment Optimization, tekom naročniškega obdobja IBM pooblasti za uporabo uvoznih podatkov, se lahko ponudba IBM SaaS zagotovi naročnikovim trgovskim partnerjem, ki so prav tako naročeni na ponudbo IBM SaaS in potrebujejo dostop do uvoznih podatkov.

### 8.3 Vrnitev uvoznih podatkov

IBM bo uničil vse uvozne podatke, ki jih ima v posesti, v roku devetdeset (90) dni po datumu odpovedi ali poteka naročniškega obdobja. Uvozni podatki se lahko vrnejo na podlagi pisne zahteve in bodo obdelani v dodatni pogodbi za dodaten strošek.

### 8.4 IBM-ova uporaba naročnikovih podatkov

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.

### 8.5 Obvestilo o zasebnosti

Naročnik se zaveda in soglaša, da lahko IBM v okviru običajnega delovanja in podpore za ponudbo IBM SaaS zbira s sledenjem in drugimi tehnologijami osebne podatke naročnika (naročnikovih zaposlenih in pogodbenih izvajalcev), ki so povezane z uporabo ponudbe IBM SaaS. 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.

## **8.6 Izpeljane lokacije prejetanja storitev**

Kadar je to ustrezno, davki temeljijo na eni ali več lokacijah, ki jih naročnik navede kot lokacije prejetanja 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.

## **8.7 Omejitve predogleda**

Če je ponudba IBM SaaS določena za "predogled", lahko naročnik ponudbo IBM SaaS uporablja samo za notranje neproizvodne dejavnosti ali dejavnosti predogleda, kar vključuje testiranje, nastavitve zmogljivosti, diagnosticiranje težav, notranje primerjalne preizkuse, uprizarjanje, dejavnost za zagotavljanje kakovosti in/ali razvoj interno uporabljenih dodatkov ali razširitev ponudbe IBM SaaS z izdanimi vmesniki za programiranje aplikacij. Naročnik ne sme uporabiti nobenega dela ponudbe IBM SaaS za noben drug namen, če ne pridobi ustreznih pooblastil za produkcijsko uporabo.

## Dodatek A

### 1. IBM Price Management

IBM Price Management trgovcem na drobno omogoča implementiranje strategij za določanje cen tako, da se določijo cene za dani kos in se vse cene vzdržujejo prek časa z uveljavitvijo pravil za določanje cen. Trgovec na drobno lahko s storitvijo IBM Price Management nastavlja scenarije, prilagaja pravila za določanje cen, vzpostavi sistemska pravila za ceno za vse trgovsko blago in se tudi redno odziva na spremembe podatkov, kot so dobaviteljski stroški in cene konkurentov.

### 2. IBM-ova optimizacija cene

IBM Price Optimization trgovcem na drobno omogoča izdelovanje in izvajanje simulacij in scenarijev optimizacije, v katerih prodajalci določijo strateške cilje, kot so povečani prihodki, dobički in obseg prodaje, ter optimizirajo cene, da lahko najbolje dosežejo te cilje.

### 3. IBM Dynamic Pricing

IBM Dynamic Pricing trgovcem na drobno omogoča, da definirajo in implementirajo strategije za določanje cen za svoj spletni kanal. IBM Dynamic Pricing določa cene za dani kos in zagotavlja uveljavitev pravil za določanje cen. Trgovec na drobno lahko IBM Dynamic Pricing uporabi za določanje strategij, pragov, prilagojenih pravil za določanje cen in določanje cen za izdelke. IBM Dynamic Pricing trgovcem na drobno omogoča tudi odzivanje na spremembe podatkov, kot so stroški dobaviteljev in cene konkurence (ki se jih redno odstranjuje). IBM Dynamic Pricing zagotavlja vizualizacijo izjem in trendov, pri čemer trgovca na drobno usmerja k izjemam in trendom, ki jih je določil.

### 4. IBM Promotion Planning

IBM Promotion Planning zagotavlja sodelovalni spletni vmesnik za nastavljanje in upravljanje promocij na ravni kosov in skupin, vključno s ceno, veljavnimi datumi, podrobnostmi o učinkovitosti in lokacijami. IBM Promotion Planning trgovcem na drobno omogoča, da vzpostavijo en sam repozitorij promocijskih ponudb z izboljšanimi vidljivostjo in odgovornostjo, kar pomaga zmanjšati število napak in racionalizirati izvedbo.

### 5. IBM Promotion Optimization

IBM Promotion Optimization naročnikom v realnem času pomaga določiti optimalne promocije, s katerimi bodo dosegli svoje trgovske in trženjske cilje. Trgovci na drobno s produktom IBM Promotion Optimization ocenjujejo in napovedujejo dohodne ponudbe dobaviteljev ter tudi načrtujejo zasebne promocije znamke in druge promocije. IBM Promotion Optimization trgovcem na drobno pomaga pri določanju znižane cene za katerikoli kos ali promovirano skupino kosov; vrsto trenutnega znižanja cene, kot je kupi dva za ceno enega, odstotek znižanja, ponudba za nakup več kosov hkrati; in uporabo trgovske podpore, kot so oglasi in zasloni ter tudi z določeno postavitvijo v oglasu, s čimer se v kar največji meri poveča postopni dvig in skupen vpliv na trgovino za vsako promocijo.

### 6. IBM Promotion Execution

IBM Promotion Execution trgovcem na drobno omogoča izgradnjo enega repozitorija za informacije in vsebino o promocijskih ponudbah in dogodkih (oglasi, letaki, mobilno oglaševanje, oglaševanje prek e-pošte, zasloni, plakati itn.), vključno s tiskanimi izvodi in slikami ter podrobnostmi na ravni dogodka.

### 7. IBM Markdown Optimization

IBM Markdown Optimization trgovcem na drobno omogoča načrtovanje in optimiziranje določanja cen, dobička in ravni inventarja za kose, ki zapuščajo izbor. IBM Markdown Optimization podpira širok izbor produktov z znižano ceno, vključno s sezonskimi produkti, produkti s kratko življenjsko dobo, dogodki in prazniki, ponastavitvijo kategorije, osvežitvijo ciklusa in standardnimi znižanji cene s popusti. Trgovci na drobno lahko tudi ustvarjajo, napovedujejo, primerjajo in ocenjujejo več scenarijev za določanje znižane cene, s čimer lahko natančno nastavijo strategijo znižanja cene.

### 8. IBM Deal Management

IBM Deal Management prodajalcem omogoča, da avtomatizirajo in racionalizirajo predstavitev, pogajanje in uskladitev promocij trgovine, ki jih prejmejo od trgovskih partnerjev dobaviteljev naročnikovega produkta v spletnem okolju.

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

IBM Deal Management: Bill Distribution Module prodajalcem omogoča skrajšanje časa obdelovanja, zmanjšanje razmerja med prihodki in odprtimi terjatvami in zmanjšanje števila ročnih napak zaradi samodejnega generiranja in varnega pošiljanja računov v obliki PDF trgovskim partnerjem proizvajalca naročnikovega produkta.

## **10. IBM Basket Insights**

IBM Basket Insights trgovcem na drobno omogoča analiziranje transakcij z vrsto namizij.

## **11. IBM Shopper Insights**

IBM Shopper Insights trgovcem na drobno z vrsto namizij omogoča analiziranje vedenja kupcev, vključno s pogostostjo obiskov in nakupov ter nakupom produktov. Ko se določeni trgovec na drobno naroči na storitev IBM Shopper Insights, IBM da na voljo ponudbo IBM Shopper Insights for Brokers posredniškimi trgovskim partnerjem tega trgovca na drobno in ponudbo IBM Shopper Insights for Manufacturers trgovskim partnerjem tega trgovca na drobno.

## **12. IBM Assortment Optimization**

IBM Assortment Optimization prodajalcem omogoča določitev kosov na zalogi glede na gručo trgovin in planogram razporeditve produktov na policah, ki temelji na nakupovalnem vedenju kupcev, konkurenčnem okolju in kvantitativnem razumevanju, ali se kos samo podvaja ali kategoriji produktov zagotavlja prirastno prodajo. Ko se prodajalec naroči na IBM Assortment Optimization, IBM dobaviteljem in trgovskim partnerjem tega prodajalca da na voljo IBM Assortment Optimization for Manufacturers, da lahko sodelujejo s prodajalcem in omogočijo odločanje o razporeditvi na podlagi prodajalčevih podatkov o prodaji.

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

IBM Omni-Channel Merchandising Preview trenutnim naročnikom omogoča predogled prihajajočih izdaj, s čimer se lahko pripravijo na nove ali posodobljene zmogljivosti.



## Dodatek B

IBM za ponudbo IBM SaaS zagotavlja naslednjo pogodbo o ravni storitev za razpoložljivost ("SLA"), kot je navedeno v dokazilu o upravičenosti. Pogodba o ravni storitev ne zagotavlja jamstva. Pogodba o ravni storitev je na voljo samo naročniku in velja samo za uporabo v produkcijskih okoljih.

### 1. Dobropisi za razpoložljivost

Za predložitev zahtevka mora naročnik pri IBM-ovi službi za tehnično podporo vložiti prijavo za podporo ravni resnosti 1, in sicer v 48 urah od trenutka, ko naročnik ugotovi, da je dogodek vplival na razpoložljivost ponudbe IBM SaaS. Naročnik mora razumno pomagati IBM-u pri kakršnikoli diagnozi in razreševanju težav.

Zahtevek s prijavo za podporo zaradi neizpolnjevanja določil iz pogodbe o ravni storitev je treba predložiti najpozneje v treh (3) delovnih dneh po koncu pogodbenega meseca. Nadomestilo za upravičen zahtevek na podlagi pogodbe o ravni storitev (SLA) bo priznано kot dobropis pri naslednjem računu za ponudbo IBM SaaS na podlagi trajanja obdobja, v katerem obdelovanje produkcijskega sistema za ponudbo IBM SaaS ni na voljo ("nerazpoložljivost"). Nerazpoložljivost se meri od trenutka, ko je naročnik poročal o dogodku, do trenutka, ko je bilo obnovljeno delovanje ponudbe IBM SaaS, ter ne vključuje časa, ki je povezan z izpadom zaradi načrtovanega ali napovedanega vzdrževanja; zaradi vzrokov, ki so zunaj IBM-ovega nadzora; zaradi težav z vsebino, tehnologijo, zasnovo ali navodili naročnika ali tretje osebe; zaradi nepodprtih sistemskih konfiguracij in platform ali zaradi drugih napak naročnika; ali zaradi varnostnega incidenta, ki ga je povzročil naročnik ali naročnikovo preizkušanje varnosti. IBM bo uporabil najvišje veljavno nadomestilo na podlagi zbirne razpoložljivosti ponudbe IBM SaaS v vsakem pogodbenem mesecu, kot je prikazana v spodnji tabeli. Celotno nadomestilo za posamezni pogodbeni mesec ne sme presegati dvanajst odstotkov (12 %) ene dvanajstine (1/12) letnega zneska za ponudbo IBM SaaS.

Za ponudbe IBM SaaS v svežnju (posamezne ponudbe IBM SaaS, ki so združene v paket in se prodajajo skupaj po enotni skupni ceni) se bo nadomestilo izračunalo na osnovi posamezne združene mesečne cene za ponudbo IBM SaaS v svežnju in ne na osnovi mesečne naročnine za vsako posamezno ponudbo IBM SaaS. Naročnik lahko v določenem trenutku predloži samo zahtevke, ki se nanašajo na posamezno ponudbo IBM SaaS v svežnju.

### 2. Ravni storitve

Razpoložljivost ponudbe IBM SaaS v pogodbenem mesecu

| Razpoložljivost v pogodbenem mesecu | Nadomestilo<br>(odstotek mesečne naročnine* za pogodbeni mesec,<br>na katerega se nanaša zahtevek) |
|-------------------------------------|--|
| 97,00 %–99,00 %                     | 2 %  |
| 95,00 %–96,99 %                     | 5 %  |
| Manj kot 95,00 %                    | 12 %   |

\* Če je naročnik ponudbo IBM SaaS pridobil od IBM-ovega poslovnega partnerja, se mesečna naročnina obračuna na podlagi takrat veljavne cene za ponudbo IBM SaaS, ki velja za pogodbeni mesec, na katerega se nanaša zahtevek, pri čemer bo upoštevan 50-odstotni popust. IBM bo rabat omogočil neposredno naročniku.

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

Primer: skupaj 500 minut nerazpoložljivosti v pogodbenem mesecu

|   |   |
|---|---|
| Skupaj 43.200 minut v 30-dnevnem pogodbenem mesecu<br>– 500 minut nerazpoložljivosti<br>= 42.700 minut<br><hr/> Skupaj 43.200 minut | = 2-odstotni dobropis za razpoložljivost za 98,8-odstotno razpoložljivost v pogodbenem mesecu |
|---|---|

